

# **Alustavate mikroettevõtjate väljakutsed ettevõtlusega** **alustamise protsessis –** **magistritöö transkriptsioonid**

Müüja I intervjuu transkriptsioon.....	1
Müüja II intervjuu transkriptsioon .....	9
Teenuse I intervjuu transkriptsioon.....	14
Teenuse II intervjuu transkriptsioon .....	22
Tootja I intervjuu transkriptsioon.....	26
Tootja II intervjuu transkriptsioon.....	34

**Intervjueerija**  
Intervjueeritav

## **Müüja I intervjuu transkriptsioon**

**Mis haridus, koolitus Sul on? Milliseid ettevõtlusalaseid koolitusi oled läbinud?**

Mul on magistrikraad Eesti filoloogias, kuid lisaks olen läbinud ettevõtlusalaseid koolitusi, näiteks kaheaastane kool Estonian Euromanagement instituudis, „Firma kasvustrateegia“.

**Mis tööd tegid enne?**

Enne olen töötanud erinevatest teenindusettevõtetest, millest kõige hilisem on ilusalongi juhataja amet. Selline teoreetilisem kaubandusekogemus tuli kaks aastat ETK ketidirektori assistendina töötades.

**Millises valdkonnas tegutsevad olulisemad sõbrad ja tuttavad?**

Enamus tuttavaid on väikeettevõtete juhid, keskastme juhid või oma ala spetsialistid.

**Millised enda hinnangul vajalikud oskused Sul on, mis on vajalikud ettevõtte loomiseks ja selle hilisemaks juhtimiseks?**

Ma arvan, et varasemad kogemused ettevõtte loomisest ja käivitamisest on üheks tugevuseks. Just sellega seotud asjaajamisest, kannatlikkus ja järjepidevus. Väga palju olen kokku puutunud klienditeenindusega, mistõttu tunnen end selles valdkonnas väga mugavalt. Ja ka asjaajamine ja planeerimine ehk.

**Aga milliseid külgi pead nõrkadeks?**

Tähelepanu detailidele ehk.

**Kas tunned milleski ka puudujääke?**

Kogu aeg. Uued situatsioonid, uued olukorrad, uued seadused, millega peab end kurssi viima. Ei jõua ühega ära harjuda, kui juba on toimunud mingi muutus.

**Aga millest tekkis sul idee oma ettevõtte rajada?**

Idee tekkis vajadusest. Igapäevaselt tegelen ilusalongi juhatamisega ja ilusalongi igapäevatöö üks osa on toodete kaasamüük klientidele. Selleks, et muuta selles osas klienditeenindust efektiivsemaks, mugavamaks ja laiemale publikule kättesaadavamaks, siis tekkis mõte luua salongi kõrvale e-pood salongis kasutatavate toodete müügiks, eriti kuna potentsiaal Soome klientidele müümiseks tundus positiivselt kasvava trendina.

Nii kaua on asi toiminud sellisel mitteametlikul viisil ja seepärast pole vajadust lepinguna kirja panna. Et kõik partnerid on minu või äripartneri sõbrad-tuttavad ning seepärast ma teame ka seda inimest selle ettevõtte taga. Need kõik on väikeettevõtted ja nende ärietika on ka vääriline olnud, et kedagi alt nad ei vea. See on nagu traditsioonidest lähtuv koostöö, mis oli esimese veebipoe ajal ja ma võtsin need üle, kui ettevõttega liitusin.

**Kuidas hakkasid oma ettevõtet rajama?**

Alustada tuli taustauuringuga – konkurendid, turu potentsiaal, e-kaubanduse kasvutrendid. Nii Eestis kui maailmas, e-poe platvormi pakkujad ja nende hinna ja kvaliteedi suhe. Päris palju uurisin, milliseid teisi ilutoodete veebipoode meil on ning millised nad välja näevad.

**Millest alustasid oma ettevõtte rajamisega? Mida tegid esimesena?**

Siit edasi sai registreeritud OÜ ning jätkasin poe platvormi organiseerimisega, et oleks n-ö asukoht, mille kaudu müüa tooteid.

**Millal selle OÜ registreerisid?**

OÜ sai registreeritud 13.09.2011, siis võtsime üle olemasoleva poe ilusalongilt.

**Millal hakkasite veebiplatvormi uurima selle jaoks?**

Uusi platvorme hakkasin uurima 2014 jaanuaris. Siis tekkis sisse vahe, kuna leidsime, et on mõistlik, mitte ainult vahetada veebipoe tehnilist põhja, vaid ka muuta kogu poe identiteet uueks.

**Kui kaua läks selle platvormi loomisega aega?**

Reaalselt uuele põhjale üleminek võttis aega ca 6 kuud. November 2014 alates. Uus pood läheb laivi loodetavasti järgmisel nädalal.

**Kas tooted, mida müüma hakkasid olid juba olemas?**

Põhitarnijaid oli üks, mis ka praegu olemas. Eelmisel aastal ehk siis 2014. aasta sügisel lisandus veel 2, Karaja ja Profitest. Põhimõtteline kokkulepe on olemas Swissdent'iga, et hakkame nüüd nende hambapastasid müüma.

**Kui kaua läks aega OÜ registreerimisest veebiplatvormi valmimiseni?**

OÜ registreerimisest praeguse uue ehk teise platvormini valmimiseni on aega läinud 3 aasta ja 6 kuud.

**Milline tegevus selle juures jäi kõige viimaseks?**

Tootekataloogi uuendamine aga see on jooksev töö

**Millisena algul oma ettevõtet ette kujutasid?**

Kuna varasem kogemus e-kaubandusest puudus täielikult, siis ettekujutus oli see, et e-pood saab olema põhiliselt salongi toodete müügi vahendamiseks. Arvasingi, et see on selline kõrvalprojekt, mis vaikselt tiksub.

### **Mille poolest see tänasest seisust erineb?**

Tegelik ja tänane olukord on üsna sarnane sellele ettekujutusele, mis mul algul oli. Erinevus esialgselt on see, et on tekkis vajadus käibe kasvatamiseks tootebaasi laiendamiseks ehk siis sisuliselt oli vaja juurde otsida koostööpartnereid. Ja turundusnime võtsime juurde, seda algul ei arvanud.

### **Millised olid sinu esmased plaanid?**

Nagu juba ütlesin, siis esmaseks plaaniks oli luua e-pood toodete müügiks põhiliselt oma klientuurile.

### **Milline oli sinu visioon ettevõtte tulevikust? Mis sinu enda jaoks kõige olulisem oli selle visiooni juures?**

Minu visioon ettevõtte tulevikust oli ja on selline, et see peaks olema vaikselt tiksuv ilutoodete e-pood, positiivsete rahavoogudega. Oluline oli see, et pood peab olema nii haldamise kui väljanägemise poolest kaasaegne ja lihtne.

### **Kas tegelesid ka turuanalüüsiga?**

Mõningal määral. Kuna esmane klientuur oli olemas salongi klientide näol ja pood oligi pigem mõeldud salongi tugiteenusena, siis väga põhjaliku turuanalüüsiga me ei tegelenud. Ainult nõ selle osaga, mis meile tundus tol hetkel oluline ehk – e-poenduse trendid üleüldiselt, ja siis ma vaatasin, milliseid e-poode veel on ja milline see kontseptsioon peaks olema.

### **Kuidas sa uurisid?**

Googeldasin lihtsalt.

### **Kas positsioneerisid ennast võrreldes konkurentidega?**

Jah, muidugi. Kuna suurte ja suhteliselt agressiivsete ilutootid pakkuvate e-poodidega ei olnud ja ega ei ole praegu ka ressursse konkureerimiseks, siis meie toote valikus on pigem selline valik, millele konkurendid vähem tähelepanu pööravad. Näiteks rõhuvad suuremad konkurendid pigem lõhnadele ja parfüümidele, meie valikus on näiteks orgaaniline dekoratiivkosmeetika ning professionaalidele mõeldud tooted. Me ei pretendeeri sellise lihtkasutajale, vaid pigem asjahuvilisele ja professionaalile.

### **Millal valisid ettevõtte nime?**

Ettevõtte nime pakkus välja kolleeg, kellele jäi silma, et domeen Ilutooted.ee on vaba. Nimi oli olemas enne Ilutooted OÜ registreerimist – veebipood võeti üle ilusalongilt, kes seda enne haldas.

### **Kas selle valimise üle tekkis ka diskussioon või jäite kohe sellega rahule?**

Jäime nimega kohe rahule, meile tundus see väga lihtsa ja lõõvana. Hiljem turundusstrateegiat arendades, saime muidugi aru, et see oli võib olla liiga lihtne ja üldine nimi poele. Kuid selle otsustasime püüda lahendada turundus-strateegiatega.

### **Millal kujundasid välja praeguse toote, mida pakud?**

Praegune toode kujunes välja salongitöö käigus. Hind on turu poolt juba ette dikteeritud, et maaletoojad ütlevad meile soovitusliku jahinna ja ega ma väga vastu ei hakanud vaidlema.

### **Kuidas valisid ettevõtte asukoha?**

Ettevõttel füüsiline asukoht on sama, mis salongil, mille toodete müüki e-pood toetab. Aga e-pood kui selline ei ole väga piiratud füüsilise asukohaga, pigem oli küsimus, millise veebipoe platvormi valisime.

**Mille järgi selle platvormi valisite? Millised olid kriteeriumid?**

Poe uue platvormi valisime selle järgi, et see oleks 'responsive', et oleks olemas piisavalt kaasaegseid turunduspluginaid.

**Mis need on näiteks?**

Postituste võimalused, kampaaniate tegemiste võimalus, eripakkumiste võimalused, püsikliendiprogrammide võimalus, kinkekaartide moodul ja sellised.

**Kes poe üles ehitas?**

Mina tegelesin toodete ja sisu üles panemisega ja aasta aega tagasi liitunud turundusnimene tegeles kujundusliku poolega.

**Kui kaua seda üles ehitati?**

Uue põhja ülesehitamisega läks aega ligi 6 kuud. Ei saa öelda, et see oleks valmis, sest tootekataloogi on vaja täiendada ja muuta iganädalaselt.

**Kuidas said esimesed kliendid?**

Esimeses kliendid olid salongi kliendid, keda sai teavitatud sellest, et kasutatavaid tooteid on võimalik osta e-poest, kui need peaksid salongikülastuste vahel otsa saama.

**Kust veel kliente otsite?**

Hetkel ei ole väga palju panustanud uute klientide otsimisse. Sellega on plaan aktiivselt hakata tegelema siis kui uus kujundus ja platvorm on aktiivsed.

**Kas õppisid ka seadusandlust tundma?**

Tarbijakaitseseadus ja e-kaubanduse seadus

**Kas oli vaja lube taotleda?**

Lube taotleda ei olnud vaja. Ainult registreering Majandustegevuse registris

**Milliste väljakutsetega kokku puutusite?**

Põhiline vaidlus oli omanikeringis maitseküsimuste üle, mis on ilus ja müüv ning mis mitte.

**Kuidas siis lõpuks konsensuseni jõudsite?**

Otsustasime, et kuna meie hulgas on nüüd ka turundusspetsialist, siis usaldame tema kompetentsust.

**Mille osas vaidlesite?**

Põhiliselt selles osas, et kui suurelt muudatusi ette võtta aga sellele pani piirid ette olemasoleva raha piiratud võimalused.

**Kui kaua aega läheb tavaliselt, kuni mingi tulemuseni jõuate?**

Senini oleme jõudnud tulemuseni ühe koosoleku – kohtumise käigus.

**Kui palju pidite enda visioonis tegema järeleandmisi?**

Kuna tegemist oli juba eos lihtsakoelise plaaniga, siis ei ole pidanud tegema järeleandmisi visioonis ja ega väga ei olnudki suurt visiooni. Tegevusplaan keskendus sellele, et müüdavad tooted saaks korrektselt poodi sisestatud. Midagi ei ole eriti muutunud, eesmärgid on põhiliselt samad. Ainus, et soovime tootevalikut laiendada.

### **Kas kaalusite ka teiste koostööpartnerite kasutamist alguses?**

Ei plaaninud

### **Millal ettevõtte reaalne tegevus pihta hakkas?**

Reaalne tegevus algas kohe peale aga see oli pigem passiivne – st, et pood oli olemas ja kui keegi juhtus ise selle leidma siis oli tore.

### **Ütlesid, et võtsite juurde turundusnime, miks?**

2014 aprillis võtsime jah, andsime talle väikese osa meie ettevõttest ja otsustasime tema kasuks, kuna meil seni puudus igasugune turunduse professionaalne kompetents, siis vajasisime kedagi, kes oleks selle osaga.

### **Kust raha saite?**

E-pood sai loodud omafinantseeringuga, vaja oli tasuda poe platvormi eest. Tegemist oli suhteliselt väikese investseeringuga ja see sai tehtud omafinantseeringuga. Oma taskust maksime kõik.

### **Kes tegi selle platvormi?**

Platvormi tegi sama ettevõtte kui poe eelmise platvormi ehk Veebipoed OÜ, kes on spetsialiseerunud veebipoodide ehitamisele. Uue platvormi maksumuseks kujuneb ilmselt ca 800€. Sealhulgas uus kujundus, vana tootekataloogi ületoomine ja mõned väiksemad programmeerimistööd.

### **Kuidas partnerid leidsite, kelle tooteid müüte seal?**

Kasutasime tegelikult ilusalongi juba olemasolevaid partnereid, kellelt tooteid tellime. Nendega kokkulepete tegemine oli suhteliselt lihtne.

### **Kas tegite kokkulepped enne OÜ registreerimist ja enne poe veebiplatvormi valimist või millal?**

Kokkulepe sai tehtud 3 aastat pärast OÜ registreerimist.

### **Kas sul oli olemas ka taganemispalaan?**

Ei olnud

### **Kas olite millegagi ka hädas?**

Keeruline on sellise poe pidamisel see, et koostööpartnerite toodete valik pidevalt muutub ja nad tihti unustavad teavitada meid sellest.

### **Kuidas see mitte teavitamine teid mõjutab?**

See võib meid mõjutada näiteks nii, et klient tellib ja maksab toote eest, mis meil on veel poes üleval aga siis selgub, et see on tarnija laost otsas või koguni tootmisest maas. See tähendab seda, et me peab kliendile raha tagasi maksma ning kindlasti vähendab see meie usaldusvärsust klientide silmis.

### **Kuidas tegelesid klientide leidmisega?**

Alguse perioodis informeerisime kõiki salongikülastajaid võimalusest soetada vajalikke tooteid läbi veebipoe

### **Millal tegelesid meeskonna leidmisega?**

Esmane vajalik meeskond oli olemas minu ülesandeks oli igapäevane klienditeenindus, poe

haldamine; koostööpartnerite leidmine, turundus jne. Kolleeg tegeles raamatupidamise ja finantseerimisotsuste tegemisega.

**Kas olete kasutanud ka nõustamisteenuseid?**

Ei ole. Kuna plaan oli vaikselt tegutseda, siis meie olemasolevatest teadmistest piisas selleks kõigeks.

**Millises organisatsiooni arenguetapis hetkel olete?**

Praegu oleme etapis, kus meie esialgne poe platvorm on aegunud ning valmistume poe platvormi vahetamiseks.

**Kas plaanid on jõudnud juba ka muutuda?**

Plaanid ei ole muutunud, põhiidee on endiselt sama. Ainuke erinevus on see, et oleme vaikselt laiendanud pakutavate toodete valikut. Aga tänasel päeval teeme kõik finantsotsused selle põhjal, kas meil on piisavalt omavahendeid.

**Millest olete plaanimisel jõudnud loobuda?**

Loobunud ei ole millestki. Juurde oleme toonud ühe inimese.

**Mis on hetkel murekohtadeks?**

Koostööpartnerid, kes on enamasti väikeettevõtted- võtjad, kes ei adu kaasajastatud tootebaasi olulisust.

**Mida see tähendab, et nad ei adu?**

See näiteks tähendab seda, et toodete poodi sisestamiseks, on meil vaja hulk andmeid, tootja, toote nimetus, värvivariandid, kaal, toimeained, kasutamisinstruktsioonid, pildid ja nii edasi.

**Kuidas see mitte adumine teid on mõjutanud?**

See teeb meile lisatööd, kui peame iga toote üksikasju küsima eraldi. Näiteks saadetakse küll toote nimetus ja kaal aga ei saadeta toote EAN-koode.

**Kas olete selle muutmiseks ka midagi ette võtnud?**

Püüame oma koostööpartnereid harida ja valgustada selles osas, mis on meie poe jaoks olulised andmed.

**Kui palju te ettevõtte ja tema toote tutvustamisega olete tegelenud?**

Ettevõtte aktiivsema tutvustamisega oleme tegelnud ca pool aastat – pärast seda kui otsustasime kaasata omanikeringi turundusspetsialisti oskustega inimese. Teeme näiteks Facebooki kampaaniaid ja koostööpartneritele eripakkumisi.

**Kui palju igapäevaselt ettevõttega seotud olete?**

Iga päev. Vastan meilidele, vormistan tellimusi.

**Aga teised?**

Esimene omanik, kellega koos ettevõtte tegime, tema tegeleb raamatupidamisega ja kõige muu majandusarvestusega. Turundusnime, kes 2014 kevadel liitus tegeleb meie turunduse ja reklaamiga.

**Kui pikad on tööpäevad?**

E-poele kulub päevas 1-3 tundi

**Kas teete põhitöö kõrvalt?**

Põhitöö võimaldab teha seda tööd, nii, et põhitöö ei kannata. Teistel juhatuse liikmetel ka, kõik tegelevad poega oma põhitöö kõrvalt.

**Millised on tulevikuplaanid?**

Poe uue platvormi valmimisega on planeeritud laiendada meie turundusspetsialisti abiga poe tuntust.

**Kui palju hetkel inimesi töötab?**

Kolm.

**Mis on nende rollid?**

Mina tegelen igapäevase poe haldusega, klienditeenindus, tellimused, toodete haldus ja tootebaasi haldamine, uute koostööpartnerite leidmine ja nendega kokkulepete sõlmimine, strateegilised plaanid koos kolleegidega. Turundusnimene tegeleb ka turundusettevõttes ja rahandusega tegelev liige töötab raamatupidajana.

**Kui palju esialgse nägemuse järgi plaanisid palgata?**

Ühe inimese võrra erineb, vajadus turundusspetsialisti järgi selgus esimese tegevusaasta jooksul.

**Kui palju plaanid juurde palgata või vähendada?**

Juurde palgata ei ole plaanis lähiaastatel kedagi. Vähendada ka ei ole plaanis.

**Kuidas omavahel suhtlete?**

Omavahel suhtleme kõikide võimalike kanalite kaudu – silmast- silma kohtumised, Facebook; meili teel, telefoni teel.

**Kui palju teil partnereid on?**

Koostööpartnereid on 4, kellelt me erinevaid kosmeetikasarju tellime.

**Mille järgi need valisite?**

Tarnijad olid osaliselt juba olemas. Juurde sai valitud nende poolt müüdavate kaubamärkide järgi. Ja tegelikult müüsimise neid sarju ka ilusalongis, et meil oli kokkupuude olemas nende toodetega ja seega julgesime neid ka müüa ja soovitada. Muud ettevõtted, näiteks transpordifirma SMArt – post oli kõige parema teenuse pakkuja.

**Mis nende roll sinu teenuse pakkumisel on?**

Oluline roll, ükski roll ei ole asendatav teise poolt. Näiteks Zone, meie veebimajutus on osutunud kogemuse põhjal ajaga kaasaskäivaks ja hea hinna ja kvaliteedi suhtega ettevõtteks.

**Kes on sinu klientideks?**

Enamasti naised, kes olid meie ilusalongi kliendid. Paljud on ka ise googeldades meid leidnud. Tulevikus tahaks rohkem proaktiivsem olla ja mõtleme teha veebikampaaniaid Facebook'is.

**Millised on hetkel edasised plaanid?**

Lähiaja plaan on vahetada välja poe platvorm uue vastu. Pikemas plaanis on plaan leida toodetele ka muidu müügikanaleid.

**Milliseid näiteks?**

Näiteks füüsilised poed sobiva toote või kaubagrupi leidmisel, hakkaksime ise edasi müüma, mitte ainult e-poes.

**Kas oled loobunud mõne abiteenuse kasutamisest või kahetsete selles osalemist?**

Seni on olnud kõik valitud abiteenused meie jaoks väga läbimõeldud ja seega seni ei ole kahetsenud ühtegi neist; pigem on plaanis varem või hiljem neid ehk juurdegi võtta.

**Kas oled mõelnud ka negatiivse tulemuse peale, kui peaksid ettevõtte kinni panema?**

Juba ettevõtte loomisel sai silmas peetud seda, et ettevõtte asutamisega ei kaasneks väga suuri investeeringuid, mis on ülejõukäivad asjaosalistele Sellise ettevõtlusevormi puhul mis meil on, on risk väga väike. Samuti pankrotistumise oht. Kui siiski peaks tekkima olukord, et on vaja ettevõtte sulgeda, siis seda on võimalik teha minimaalsete kulutustega.



## **Müüja II intervjuu transkriptsioon**

### **Miks andsite turundusinimesel osaluse ettevõttes, mitte ei võtnud ta palgaliseks?**

Kuna meil polnud sissetulekut, siis me pidime motiveerima teda kuidagi tulevaste kasude arvelt. Meil ei olnud käivet, mille arvelt võtta.

### **Endale te ka siis palka ei maksa?**

Ei, palka ei saa keegi, sest keegi pole sellega siamaani tegelenud, kui alles nüüd. Sisuliselt ajaressursi poolelt on tegemist miinus projektiga, raamatupidamisliku arvestuse poolelt pluss projekt, aga palgaraha pole ikka.

### **Mida see siis tähendab?**

See tähendab seda, et kui me palka ei maksa, siis me pole ka miinuses. Mingi raha jääb meil alles, kuid seda me saame kasutada investeerimiseks, kuid palkade maksmiseks on sellest ilmselgelt liiga vähe. MIs iganes raha meil praegu on ka tulnud, selle oleme investeerinud ja peamiselt täielikult ikka uue veebiplatvormi loomisele. Kõik peale tootevaliku muutub.

### **Kas oli lihtne sellele otsusele tulla, et annate turundusinimesel ühe osa ettevõttest?**

Jah, see oli tõesti lihtne. Kui me oleksime ta palgale võtnud, ja hakanud tööd nõudma, siis me oleksime teise omanikuga pidanud olematutest sissetulekutest pidanud peale maksma. Veel osa ära andma kellelegi, kes veel ei tooda tulemust.

### **Kas pidid tegelema ka oma partneri veenmisega?**

Minimaalselt, ta oli osaluse andmisega kohe nõus. Algul oli probleeme üldse sellega, et panna äripartnerit mõistma, et see esmane pood ei ole okei, nii loogikast, mugavusest kui ka kujundusest. Ja kuna ta on loomult rohkem raamatupidaja ja mitte üldse turundusinimene, siis tema ütles, et see pood oli okei. Maitse küsimus ongi tegelikult ainus, mis meie kahe vahel kunagi pingeid on tekitanud. Siis ma hakkasin teda vaikselt töötleva sellega, et see tegelikult ei ole okei.

### **Kuidas sa teda töötlesid?**

No, aasta oli 2011, kui me koos hakkasime selle ettevõttega tegelema ja siis me ei teinud sellega mitte midagi. Täpselt sellisel kujul nagu me ta ümber registreerisime, sellisena ta püsis järgmised kaks aastat. Ainus, et siis tegeles veel partner tellimusega ja andis lihtsalt mulle teada, kui tellimus tuli ning mina tõin selle tarnijalt ja saatsin posti teel kliendile. Käis tavaline tööprotsess. Ja see kestis ca 2 aastat ja kogu see aeg see ei meeldinud mulle. Meil polnud seal ka sellist elementaarset asja nagu maksekeskuse link, et ma vaikselt rääkisin, et peaks uuendama, aga tema ikka arvas, et äkki pole vaja. Ta on oma otsustamiste ja tegemistega ikka väga konservatiivne. Aga kuna meil algul ressursse väga polnud, siis ma väga ka ei pingutanud selle veenmisega, kuna raha niikuinii polnud. Partner kartis, et see läheb liiga kalliks maksma.

### **Kas sina seda ei kartnud, et läheb liiga kalliks maksma?**

2013 lõpuks meil oli juba natukene vaba raha tekkinud ja jaanuar 2014, kui partnerilt nõusoleku sain, võtsin ka esimese pakkumise veebipoe tegijalt. Muidu oleks ma jõulisemalt surunud, et uut platvormi vaja, aga meil polnud niikuinii vahendeid selleks.

### **Miks siis 2013 lõpus uuesti käsile võtsid?**

Kuna selleks ajaks olin kokku lisanud ligi 100 toodet ja üks hetk me pidasime maha

nõupidamise, et kui see pood on, et tegeleme sellega. Mõlemad olime nõus. Ja raha oli nüüd ka selleks.

### **Miks enam vanamoodi ei saanud?**

Pood oli aegunud, tehniline pool, kujundus. See oli taandarenev asi. Ja selleks, et tuleviku mõttes oma aega paremini ära kasutada, siis mõistlikum oli juba olemasolev ja suht lihtne asi korda teha, kui täiesti nullist alustada.

### **Kas 2014. jaanuaris pakkumise võtsite veebipoe tegemiseks, kas siis juba aimasite, et võtate turundusnimese juurde?**

Ei. Kui võtsime uue poe pakkumise ja igapäevaselt sel teemal suhtlesime, siis ma sain aru, et meil mõlemal jääb oskustest ja teadmistest puudu, et seda kõike teha. Kõik selle tehnilise baasi ja turundus sotsiaalmeedias. Aga mul sõbranna oli maininud, et ta tahaks ka midagi ise teha, siis ma mõtlesingi selle peale, et kutsuksin ta osanikuks. Veidi pärast esimese pakkumise võtmist rääkis sin sellest partneriga, et mis ta arvaks, kui kutsuksin oma sõbranna. Sõbrannale polnud sellest veel midagi rääkinud, kuna tahtsin enne partneriga ikka arutada. Ja muuseas see otsus tuli meil väga kiiresti ja lihtsalt, kuna ta ikka sai aru pärast poolt aastat tihedamat pinda käimist, et tuleb kaasaega tulla. Selle uue osaniku sissemaks olekski nagu olnud uus kodulehe kujundus ja identiteet. Teadmiste ja osaliselt töö poolelt, sest näiteks uued logod lasi ta teha oma praeguses töökohas.

### **Ja edasi?**

2014. aprill alustas turundusnimene siis uue identiteedi loomisega, tegi logod suve alguses ja me ei läinud ka esimese veebipoe pakkumisega edasi, kuna ta arvas, et saab oma ettevõttes meile lehe ära teha. Maksime 500eurot, aga lõpuks tuli välja, et nad ikkagi ei oska seda ja see on nii spetsiifiline tehniliselt, et siis augustis võtsin jälle pakkumise samalt tegijalt, kellega jaanuaris suhtlesime. Nad hindasid oma oskuseid üle lihtsalt. Ja siis hakkas selle tegija töö. Algul rääkisime kolmekesi briifi läbi, mida me tahame ja ootame ja kas kõik saame asjast ühtemoodi aru ja siis hakkasime tööle. Turundusnimene hakkas siis visuaali looma ja mina tegelesin endiselt toodete müümisega vastavalt tellimustele. Septembris võtsime siis poe tegijalt teise pakkumise, mis oli juba kaks korda kallim. Ja siis läks juba meil endil aega otsustamisega

### **Miks nii kaua aega läks otsustamisega?**

Me mitte ei lükanud seda edasi, aga lihtsalt aeg kadus kusagile. Me ei jõudnud omavahel ennast kokku saada, et teha see otsus. Kuna me oleme kõik esmajärjekorras teiste projektiga seotud, siis see oli keerulisem. Üks asi võibolla, mis meie üheks raskuseks või probleemiks on, ongi just ühise aja leidmine. Mu esimene partner on ju koguaeg tööl, temaga ei saa päevasel ajal üldse arvestada.

### **Nii ja edasi?**

2014 oktoobris hakkas see veebitegija tööle ja siis neil endal jäi ca kaks kuud aega sinna vahele. Ma ei tea, mida nad tegid – ei vastanud mu kõnede, kirjadele ja siis lõpuks andsid teada, et oi meil oli väga kiire. Ja nüüd on juba 2015 algus ja siis vahetus seal kaks projektijuhti, mis pärast kogu see asi nendepoolt venis. Ja praegu seal on üks neiu, kes kirjutas mulle oma päevakava, et näidata, miks ta ei saanud minu päringutele vastata. Minu arust natukene ebakompetentne.

### **Ja mida teie samal ajal siis tegite?**

Ei saanud midagi teha seal uues poes. Aga mina olen tänaseks päevaks sisestanud ükshaaval

kõik tooted ja teinud tehnilist näputööd selle uuele lehele. Esimene partner teeb jooksvalt ikka raamatupidamist ja turundusnimene näiteks bannereid kujundab uue lehe tarbeks juba. Ja kasutustingimused tegi valmis, esimene partner. Selle tegi ta nüüd veebruarikuus 2015. Seadus nõudis selle olemasolu. Kui ma leian talle mõned ülesanded, mida ta saab teha, siis need talle ka annan.

### **Miks sina ülesandeid annad?**

Kuna ma koordineerin igapäevaselt seda tööd, siis ma olen kõige paremini sellega kursis.

### **Mille põhjal sa valid, milliseid ülesandeid anda?**

Näiteks ma tean, et ta on väga põhjalik ja talle võib seda usaldada. Siis ma ei pea seda ise tegema. Ma ei näe, et ma ise peaks kõike 100% tegema, omanikuna on tal ka kohustus. Praegu on justkui nii, et kõik kohustused on jäänud minu kanda, mida ma siis jagan laiali, nii palju, kui ma suudan delegeerida.

### **Miks üldse alustasite poe tegemisega?**

Algselt see pood oli mu äripartnerile kuuluva ilusalongi osa ning üks hetk liitusin ka mina selle ilusalongiga. Ja üks hetk tundsin, et finantsiliselt oleks mõistlikum veebipood eraldi registreerida, kuna salongil väga hästi ei läinud, siis oli mõistlik sellel kaalutlusel, et kõigest ilma ei jääks, veebipood eraldi registreerida.

### **Kui palju turundusnimene igapäevaselt poega tegeleb?**

5-6 tundi nädalas, kujundab bannereid peamiselt ja suhtleb kujundajaga. Osa bannereid kujundab ta ikka ise.

### **Ütlesid, et alguses olid peamised pinged ühise maitse leidmises. Kas nüüd, kui olete kolmekesi, on see veel raskem?**

Huvitaval kombel, ei. Meil üllatavalt kombel väga sarnane maitse. Näiteks kui lasime kujundajal turundusnimese järgi meile logod teha, siis me valisime lõpuks eraldiseisvalt välja täpselt samad logod. Ja kolmas osapool on meiega nõus.

### **Aga millega praegu probleeme on?**

Rahaga. Vana pood ei too meile praktiliselt midagi sisse, mis enne nagu ei olnudki probleem, aga nüüd kui seda uut poodi teeme, siis oleks raha vaja ja järgmise astmena reklaamiks ja turunduseks. Meil pole nagu raha puudu, kõik arved ja asjad on meil makstud, aga meil ei ole raha investeerimiste tegemiseks, mis kõik tuleks toodete müügist. Kuid kuna me pole selle poega üldse tegelenud, siis ega seda raha ei saagi rohkem olla. Sisuliselt on vara öelda, kas töötab või mitte.

### **Aga olete mõelnud raha taotleda?**

Me oleme jaemüügi ettevõtte ja kaubandusele ei anta toetusi. Teadsin seda juba varasemast kogemusest, muidu küsiks igajuhul. Muidu võimalusi pole uurinud, sest olemasoleva rahaga saame uue platvormi tehtud. Aga meil läheb mingi summa vaja, et seda üldse lansseerida. Ja paljud tahavad juba mingi kapitali olemasolu, aga meil pole seda. See on ka pärssinud seda. Aga kuna ikkagi, see on meil rohkem hobi, siis me pole nii suurelt asja ette võtnud. Meie ühine otsus oligi see, et me püüame hakkama saada teenitud ressurssidega. Me ei hakka palka maksma.

### **Kust te veebipoe tegija leidsite?**

Sama tegija võtsime ja partneriga oleme õppinud üksteist usaldama, seega ta usaldas ka minu

soovitust jälle nende juurde minna. Näiteks kui me ka algul võtsime turundusnime, siis tema ütles, et tema teeb selle poe oma praeguses töökohas valmis, aga nagu välja tuligi, siis nad ei saanud hakkama, kuna polnud varem sellist asja teinud, mida ma kartsingi. Kolm neli kuud võttis see tema arusaamine aega. Me maksime neile 500 eurot ja nad maksid selle tagasi..

Aga kuna esimesel partneril oli selle veebipoe tegijaga positiivne kogemus ja kuna ma tean, et pood tehti just kliendi näpunäidete järgi, siis ma väga ei kartnud, et nad nüüd midagi valesti teeksid.

Minu jaoks on alati olnud tähtis see, et keegi soovitab. Ja kuna ma oma äripartnerit usaldan ja ta ütles, et nendega on hea koostööd teha, siis see oligi minu jaoks argument, miks me neid valime. Muidugi hind oli ka meile jõukohane. Nad on veebipoodidele spetsialiseerunud, mis oli oluline. Ja minu esimene kohtumine jaanuar 2014, oli seda mõtet toetav. Nad olid asjalikud ja meeldivad, kuid mitte selliselt müügilikult pealetükkivad.

Kogu selle protsessi juures on oluline see, et meil ei ole ajalisi tähtaegu, mis võtab tohutult pingeid maha.

### **Aga kuidas partnereid valite?**

Väga palju on juhus. Tuttavate kaudu soovitatakse. Üks sõbranna soovitas ja mulle endale meeldis, uurisin ja sõlmime suulised koostöö lepped, täiesti suuliselt ja läheb töösse.

Kriteerium on see, et väga paljusid brände ei tohi müüa e-poodides. See on meie valukoht, mis meie valdkonnast lähtuval piiranguid seab.

### **Te pole oma partneritega ametlikke lepinguid sõlminud?**

Ei. Nii kaua on asi toiminud sellisel mitteametlikul viisil ja seepärast pole vajadust lepinguna kirja panna. Et kõik partnerid on minu või äripartneri sõbrad-tuttavad ning seepärast ma teame ka seda inimest selle ettevõtte taga. Need kõik on väikeettevõtted ja nende ärietika on ka vääriline olnud, et kedagi alt nad ei vea. See on nagu traditsioonidest lähtuv koostöö, mis oli esimese veebipoe ajal ja ma võtsin need üle, kui ettevõttega liitusin.

### **Kas turundusnime oli kohe nõus liituma?**

Ta võttis vast paariks päevaks aja mõtlemiseks. Me tegime omapoolse pakkumise kohe sellisena, mida me teadsime, et milleks me võimelised oleme ja mis võiks olla huvipakkuv. Kuna ta ei pidanud välja käima raha ja tema osalus on tema töö, milles ta on kompetentne, siis ta ise oli nõus, kuna ma teadsin, et ta tahab just ise midagi teha ja käed külge panna,

Ehk siis rääkisime läbi selles, et ta saab osaluse ja me kõik anname oma panuse selleks, et asi saaks toimima ja oleme arvestanud sellega, et esialgu ei saa sealt tulu. Kuna mul oli teada, et Liina on huvitatud millegi ise tegemisest ja mul oli temaga varasem positiivne koostöökogemus, siis olid läbirääkimised lihtsad

### **Aga kui sa kujutad kogu seda tööd ettevõttes ajateljena, siis kirjelda oma emotsioone selles erinevates etappides.**

Kuna see on rohkem hobi ettevõtmine, siis me pole üritanud endale pingeid seada ja väga pingevabalt asjaga tegelenud. Ka raha puudus pole probleem põhimõtteliselt jooksvalt olnud, kuna meil otseselt polnud seda millekski vaja. Nüüd, kus oleme asja uuele tasemele viinud tunnen väikest muret või mitte isegi muret, vaid mõtlen pingsamalt, kust saada vahendeid meie turundamiseks. Need on küll sellised teenused, millela me saame hakkama, aga ikkagi vajalikud, et selle uue poe loomisel mingi mõte on.

Töökorraldus ja protsess toodete müümisel on väga lihtne olnud ja selle juures tõrkeid

esinenud pole, kuna partneritelt saab kauba õigeaegselt kätte ja postiteenus pole ka alt vedanud. Teenuse pakkumise ja toodetemüügi poolelt pole me probleeme tajunud ja see on ka üks põhjus vast, miks me nüüd seda platvormi arendama hakkame, kuna see on lihtne teenus ja me suudame seda pakkuda. Nüüd kui üleeelmine november hakkasime platvormi arendama, siis planeerisime ka kõik vabad rahad sinna ära, kuid esialgu see ei realiseerunud, sest turundusnimene pidi seda ise tegema. See ootamine ehk, et turundusnimene aru saaks, et tema pakutud lahendus ei tööta oli tavapärasest pingelisem, aga ma ootasin rahulikult, kuni ta ise selleni jõuab. Meil väga kiiret just ei olnud ja tal õnneks ei läinud selle mõistmisega kaua aega ka. Ja nüüd on problemaatiline olemasoleva veebipoe tegijaga suhtlemine, sest nad ei anna endast märku ja suhtlevad ebaprofessionaalselt. Inimesed on seal vahetunud ja enam pole nii meeldiv kui algul.

Kuna see praegu meile kellelegi midagi sisse ei too, siis me tõesti teeme seda n-ö hobikorras ja ei teeks, kui meil oleks suuri takistusi või probleeme. Ma ei saa tõesti väita, et selle ettevõtte loomine raske on olnud.

# **Teenuse I intervjuu transkriptsioon**

**Mis haridus sul on?**

Õppisid tehnoloogiat.

**Kas ettevõtluse koolitusi oled ka läbinud?**

Ettevõtluskoolitust pole.

**Millised enda hinnangul vajalikud oskused Sul on, mis on vajalikud ettevõtte loomiseks ja selle hilisemaks juhtimiseks?**

Tahtmine. Tahtmine töötada iseenda jaoks. Ma arvan, et tahtmine ongi.

**Millised on tugevused sinu arust?**

Osav läbirääkija olen ja vist ka suhete hoidja. Mul on nende peamiste partneritega tekkinud head suhted. Oskan nendega hästi suhelda ma arvan, personaalselt.

**Milliseid külgi pead nõrkadeks?**

No raamatupidamisest ma ei tea midagi ja üks seepärast seda teenust sisse ostangi. Laisk olen ka, ei viitsi väga uute klientide otsimisega tegeleda. Ja sellise arendavate tegevustega, mugav olen veidikene.

**Kas tunned milleski puudujääke, näiteks mõned oskused, mida tahaksid osata või ei suuda?**

Ei tunne. Ainult see raamatupidamise pool, aga väga vahet pole, kuna seda saab sisse osta. Ma ei peagi seda teadma. Ülejäänud on ettevõttes kõik enda teha.

**MIs see ülejäänud on?**

Klientide otsimine, nendega suhtlemine, töötajate otsimine, juhendamine.

**Kuidas tekkis idee oma ettevõtte luua?**

2013 lõpus tegin siis täitsa oma ettevõtte. Mõte oli muidugi varem. Töötasin sama ala, asja peal ja kuna omanikud selle vastu erilist huvi üles ei näidanud siis tekkis idee. Ja kuna ma niikuinii tegelesin ise seal kõigega, siis tekkiski mõte, et ise teha. Idee hakkas tekkima 2a tagasi (2013. a)

**MIks idee tekkis?**

NO kogu kasum mis tekkis, jäi sinna ja kuna mina üksi seal rabasin, siis mulle tundus, et see peaks ikkagi mulle kuuluma. Mina seal tegelesin üldse ettevõttega ja teised olid lihtsalt juriidiliselt juhatusega seotud. Tahtsin ka iseendale teha, ise enda ülemus olla.

**Kuidas hakkasid oma ettevõtet rajama?**

2013 kevadel tuli mõte just siis kui hooaeg pihta hakkas. Talve periood on vaikne ja seal pole eriti midagi teha, kuid hooajal on tööd palju. Siis hakkaski jälle ... hooaega suurem töö kohe pihta ja sellepärast. Tahtsin seda raha endale. Mõtlesin, et teen enne hooaja asja ametlikuks.

**Millest alustasid ettevõtte rajamisega?**

Läksin siis toonaste ülemuste jutule, et ma loobun sellest ja hakkam asja ise ajama. Ja nad olid põhimõtteliselt nõus, kuna neil polnud huvi selle ettevõtte vastu, isegi siis kui hooajal ettevõtte kasumit teenis.

Aga esmalt tegin netis oma ettevõtte. 10-15min võttis aega see registreerimine, maksin riigilõivu, 160 eurot umbes oli vist. Alguses oli Jozik OÜ, aga hiljem muutsin nime, sest

teenusega läks paremini kokku Prodrive OÜ. Jozikut oli kohe sel hetkel vaja juhuslikult valisin selle. Registreerisin selle talvel ja mõtlesin, et kunagi, näiteks kevadel hakkaks ise selle ettevõtte alt teenust pakkuma. Tegelikult juba jaanuaris ja veebruaris hakkasin pakkuma autorendi teenust. Prodriviks muutsin nime suvel 2014.

Siis pidin ka pangakonto tegema, tegin selle siis suht kohe pärast ettevõtte registreerimist, siis kui jaanuaris-veebruaris esimesed tehingud tegin, autorendi vahendamine. Seda tegin siis paralleelselt endise töö kõrvalt. Oma isiklike kontaktide kaudu sain selle tellimuse.

2013 dets registreeris Joziku – jaanuar/veebruar esimesed autorendi teenused – aprill 2014 alustas oma ettevõtte alt tegutsemist – suvi 2014 muutis ettevõtte nime

### **Kuidas teenuse pakkumisega alustasid siis ja kust autod said?**

Kõik vanad kliendid võtsin üle, kes eelmises kohast tellisid. Neile teenusepakkujat polnud. Klientide jaoks muutus ainult kontonumber ja saaja nimi.

### **Kas nad tajusid ka üldse, et mingi muutus oli toimunud?**

Ei. Kõik oli nende jaoks täpselt sama nagu ennegi. Said samal viisil teenust edasi ja mingit pausi ka vahele ei tulnud.

### **Aga kust autod said teenuse pakkumiseks?**

Sellega oli see probleem, et autode liisimiseks peab ettevõtte olema vähemalt 1,5 aastat vana ja seepärast ei saanud ma liisingut nii lihtsalt üle võtta ja siis ma rentisin eelmisest kohast bussi. Neil oleks see lihtsalt seisma jäänud. Nemad maksid liisingut edasi ja esitasid mulle autorendi eest arve. Kui neile poleks need autod niisama seisma jäänud, siis kindlasti oleks minu jaoks see asjaajamine palju keerulisem olnud. Siis ma ilmselt poleks hakanud asjaga tegelema nullist.

### **Millisena algul oma ettevõtet ette kujutasite?**

Enne tegelesin ainult transfeeridega aga kui oma ettevõttega alustasin, siis lisasin ka autorendi. Et täpselt sellisena nagu ta praegu on. Suvel 4-5 autojuhti ja talvel 1-2. Mina teen kõike, võtan tellimusi vastu ja koostan graafikuid ning teised on autojuhid. Muidugi vahepeal värbasin ühe autojuhi müügitööd tegema ja kliente otsima, kuna mul endal oli nii palju tegemist ja ma ei jõudnud lihtsalt.

### **Kes su kliendid on?**

Hotellid, reisibürood. Ja siis on selliseid kindlaid kliente ka, kes tellivad võibolla ainult 1-2 sõitu aastas aga ikkagi minu kaudu.

### **Mille poolest see tänasest seisust erineb? (töötajate arv ja rollid, tegelikud kliendid, tegelik teenus või toode)**

Vahepeal proovisin ka natukene taksoteenust Taxify abil pakkuda, aga see mulle nii väga ei meeldinud, selline taksojuhi amet. Kuigi tegelikult tasul polnud väga vigagi, eriti kui arvestada, et muud sissetulekut hooajavälisel perioodil ei olegi. Seadusejärgi oli ka kõik korrektne – autorent juhiga ja hind on kokkuleppel. Et ma ise enam ei sõida seda, ei tahtnud „taksojuht” olla ja lasen mõnel juhul teha seda. Seda ainult talveperioodil, sest suvel on transfeeri tellimusi niigi palju, et kõiki ei jõuagi ära teha.

### **Millised olid sinu esmased plaanid?**

Minu jaoks midagi ei muutunudki tegelikult. Kuna ma raamatupidamist ise ei tee, siis nüüd pidin selle tegija endale otsima. Aga mul täditütar töötab raamatupidamise ettevõttes, siis selle teenusepakkuja valimine oli võrdlemisi lihtne. Palkasin ta siis, kui käibemaksukohuslaseks end registreerisin kevadel 2014.

**Miks sa end kohuslaseks registreerisid?**

Käive hakkas tekkima. Ja tegelikult kuna kõik need hotellid ja reisibürood arvestavad sellega. Nemad ostavad teenust käibemaksuga.

**Millistest tegevusest alustasite?**

Mingi kuuaega enne kui asi ametlik oli. Mingi 3-4 kuud enne seda hakkasin ise selle peale intensiivsemalt mõtlema. Mõtlesin paar kuud, kuidas ma omanikele seda serveerin. Tegin kõik ettevalmistused ära – pangakontod, käibemaksukohuslaseks hakkasin. Ütlesin, et ma lõpetan ära ja seal polnud kedagi teist sellega tegelema ja ega neil muud varianti polnud sellega ise edasi tegeleda. Ja ega neil selle vastu midagi polnud ka.

**Mis jäi kõige viimaseks või on veel ootel?**

Kõige viimasena ma ostsin kogu selle ettevõtte ära, nende nime ja kodulehe. Aga nüüd peaks kahest ettevõttest ühe tegema, Prodraivist ja MK Transfeerist. Kõik asjad ühe ettevõttesse tõstma.

**Miks sa need ühte tahad viia?**

Üks mu peamisi busse on MK Transfeeri all liisingus ja iseseisvalt ma ei saaks vist veel mingi aastaaga autot liisida. Ja renti ma maksan rohkem kui selle autoliising oli. Majanduslikult oli see kasulik otsus, sest kokkuvõttes sain selle bussi turuhinnast odavamalt.

**Kas tegelesid ka turuanalüüsiga?**

Ma teadsin, mis turul toimub, olin juba kaks aastat sellega tegelenud. Päris palju väikeseid tegijaid ja üksiküritajaid nagu minagi. Eraldi siis nagu ei teinudki, polnud mõtet.

**Kas positsioneerisid ennast võrreldes konkurentidega?**

Ega pole eriti mõelnud sellele üldse. Enamus kliente on mul reisibürood ja hotellid ning seega sõidutan rohkem turiste. Muutun peamiselt vastavalt sellele, milline nõudlus on. Tegelikult saab siis öelda, et olen suhteliselt paindlik, aga eks kõik ole. Kui mulle tuleb mõni suurem tellimus sisse ja endal on autodest puudu, siis küsime üksteise käest. Rendi n-ö sõbrahinnaga auto.

**Palju sul konkurente on?**

Ütleme, et mingi 10, ja 2 on sellised, millel kõik on sarnane.

**Kas püüdsid oma toote või teenusega teadlikult konkurentidest eristuda, ja kui, siis kuidas? (Kuidas ennast paigutasid turul?) Kas oled praegu ka samas positsioneerinus?**

Ikka püüan. Korreksem ja viisakam olla. Lennujaamas näiteks on juhid nokamütsiga ja lühikeste pükstega. Kuigi tegelikult enamusel on ikka ka viisakas.

**Millal valisid ettevõttele nime?**

Algul siis, kui ettevõtet registreerisin, valisin suht suvaliselt ühe. Ja siis kui veidi tõsisemaks tegemiseks läks, siis muutsin vähe asjalikumaks ja sellise, mis teenusega rohkem haakuks. Mõtlesin, mis oleks seotud professionaalsusega ja sõitudega. Turgatas pähe lihtsalt.

**Kas konsulteerisid ka kellegagi?**

Ei. Tundus enamvähem adekvaatne nimi, polnud vaja.

**Millal kujundasid välja praeguse toote, mida pakud?**



Põhimõtteliselt oli see juba välja kujunenud. Aga hinda ma ei muutnud ning seepärast oli ka klientidele teenusepakkuja muutus suhteliselt tundmatu. Teenuse kontseptsioon oli juba olemas – mul on auto ja autojuht ning neil on klient, keda on vaja sõidutada punktist A punkti B. Hind oli ka juba minu eelmise tööstaaži ajal välja kujunenud ja olin ise välja mõelnud. Ei hakanud ratast leiutama.

### **Kuidas hinda hakkasid kujundama?**

Võtsin eelmisest kohast hinnakirja üle. Aga arvestasin välja kulud. Kütusekulud, palgakulud, kindlustused ja väikese kasumi arvestasin ka sisse. Iga aasta olen ka hinda tõstnud natukene. Ei hakanud kevadel siis tegema, kuna aimasin ette, et pean selle jälle talvel ette võtma. Kaks korda aastas ei tõsta hinda.

### **Kuidas partnerid leidsid, kes aeg-ajalt sinu eest sõite teevad?**

Üks hetk oli selline olukord, kus ma ise ei saanud sõitu teha ja otsisin kontakti, kes asendada saaks. Aga siis tekkis üha rohkem selliseid olukordi ja see koostöösuhe jäi kestma. Pärast esimesi sõite istusin omanikuga maha ja leidsimegi, et saame üksteisele kasuks olla. Leppisime ka omahinnas kokku. Partnereid on 4, kellele sõite üle annan. Kolm on samasugused transfeeri ettevõtted ja üks on taksofirma.

### **Kuidas valisid ettevõtte asukoha?**

Autos ongi kontor, muu pole oluline. Läpakas ja internetiühendus peavad olema olema, muid asju polegi vaja tegelikult.

### **Kuidas said esimesed kliendid? Kuidas plaanisid neid saada? Millist tagasisidet neilt või nendega suhtlemisest said?**

Suhteliselt lihtsalt. Jalutasin hotelli sisse ja ütlesin, et nüüd tegelen sellise asjaga, hind on selline, autod sellised ja nii saigi asi alguse. Tagasisidet sain ikka, et millised probleemid on jne. Kui juht ei leia klienti üles, lennuk jääb hiljaks jne. Kuidas käituda, seda õppisin tagasisidest.

### **Kas lihtsalt jalutasid hotelli?**

Enne saatsin meili, kas nad oleksid üldse huvitatud sellisest asjast. Ja siis sai juba edasi suheldud ja kohtumine kokku lepitud. Ja kui nad huvitatud olid, siis saatsin neile hinnakirja ka. Ja oli vist nii, et enamasti läks mingi nädal või mõned päevad mööda, kui esimesed sõidud tegin.

### **Kas kõikidele hotellidele olid samad hinnad?**

Ei eks ikka vaatasin natukene näo järgi ka, mida kallim oli hotell, seda kallim oli ka transfeeri hind. Nende kliendid jaksavad osta seda teenust ja küsivad ka seda.

### **Kas õppisid ka seadusandlust tundma?**

Reisijate veo seadust pidin teadma, kui suuremaid gruppe sõidutasin. Bussijuhi tööaeg, tööaja ja puhkeaja seadus. Nendega pidi arvestama, kui olid pikemad sõidud.

### **Kas oli vaja lube taotleda?**

Oli, reisijate veo luba, et saaks üldse teenust pakkuda ja tegin seda kohe alguses. Et ettevõttel oleks õigus sedasorti teenust pakkuda.

### **Milliste väljakutsetega kokku puutusite? Mis osutus oodatust lihtsamaks?**

Näiteks kui alguses koostööpartnereid ei olnud, siis oli väljakutseks ise 24/7 valmis olla ja autojuhti mängida. Samuti oli ja on praegugi hooajaväliselt tööd leida. Turiste pole põhimõtteliselt üldse, keda sõidutada.

### **Kui palju pidite enda visioonis tegema järeleandmisi?**

Ei saa öelda, et oleksin pidanud seda tegema. Liiga suureks pole tahtnud ajada tegemisi, siis oleks liiga palju asjatamist. Samas olen viimasel ajal üldse mõelnud, et võibolla tasuks asi maha müüa, koos autode ja asjadega. Üks huviline on olemas.

### **MI sa teeksid siis, kui maha müüksid?**

Ilmselt läheks ära kusagile välismaale.

### **Organisatsiooni loomise ajakava (kalender-mälu)**

Aprillis-märtsis 2014 olid sina üksi. Umbes 2014. aasta algusest alates kasutasin partnerit mõndadeks sõitudeks. Tallinkilt ostsin lisateenust sisse, et saaksin enda teenust pakkuda. Inimesi juurde võtsin suvehooaja alguses, siis kui tellimusi nii palju tuli, et ise kõiki ei jõudnud teha. Nad on ikka hooajatöölised, kevade lõpus tulevad tavaliselt. Üldiselt need, kes sõidavad teevad ka seda oma põhitöö kõrvalt lisaraha teenimiseks.

### **Kust finantsi said?**

Vaja oli 160 eurot riigilõivu maksmiseks. Ütleme, et omafinantseering oli see. Aga kuna 2014 kevadel oli juba tellimusi, siis see oli juba nagu kindel, et saan ka autorenti maksta jne. Ühe auto ostmiseks küsisin eraisikult laenu, perekonnaliikmelt. Seega oli investeeringut vaja inventari ostmiseks, et saaksin oma teenust pakkuda.

### **Millal firma registreeriti? Millistes registrites kirjas oled? Millised olid vajalikud registrid idee teostamiseks?**

Ma ei peagi olema, pole seda teenust. Vajalik oli KMKR,

### **Kas sul oli kindel tegevusplaan?**

Ei olnud. Ettevõtte lõin tegelikult kuuajaga, alates sellest, kui endisele tööandjale teatavaks tegin, et nüüd on kõik. Alates ametlikuks tegemisest kuuaega.

### **Millal käive tekkis? Kui kaua aega kulus hinnanguliselt ideest teostuseni? Idee, teha ettevõtte; esimesed reaalsed sammud ettevõtte loomisest kuni esimese toote-teenuse müümiseni; kuni käibe tekkeni.**

Käive tekkis kohe alguses. Andsin ühe auto pooleks aastaks rendile ühele samale inimesel. Rentisin ühest kohast ja siis rentisin kallima hinnaga edasi. Nii muuseas tegin seda, see polnud kunagi põhieesmärk, aga tekkis võimalus ja ma teadsin, kuidas seda teha saaks. Maast leitud raha, muidugi korjan üles. Midagi vahendasin veel, näiteks üks kahekordne buss käis saaremaal, 65 inimest ja siis seda vahendasin ka. Teoreetiliselt oleks võinud selle endise tööandja kaudu teha, aga kuna see tellimus tuli minu isiklike kanalite kaudu, siis ma tahtsin ise ka sellest kasu saada ja tegin oma ettevõtte alt.

### **Kas sul oli olemas ka taganemisplaan? Milles see seisnes?**

Ei olnud, kuna ma teadsin, et asi töötas. Polnud vaja. Olin oma teenuses suhteliselt kindel.

### **Milllega hädas olid?**

Suvel polnud endal vaba aega üldse. See tähendas ka siis, et pinge oli suur ja graafik oli sõite täis, raske oli ka tööd koordineerida. Tellimusi oli rohkem kui ise sõita jõudsin ja seepärast tekkis ka suvel suurem partnerite võrgustik, kelle autosid ja juhte ma enda sõitudeks kasutasin.

Samuti oli ka maksuameti kontrolliga probleeme. Mul oli autole kasutusluba saada, Eesti numbreid vaja. Ütleme nädala pärast oli vaja, aga maksuamet ütles, et aega läheb kuuaega. Selle bürokraatia pärast oleks päris palju asju mul tegemata jäänud. Aga moosisin ära ja sain nädalaga asja aetud.

### **Mis on läinud ootuspärasest lihtsamalt?**

Pole. Sama jama koguaeg. Nii nagu ma enne mitu aastat kõike tegin, sama moodi läheb ka praegu kõik edasi.

### **Kuidas? tegelesid klientide leidmisega? Mida selleks tegid?**

Nüüd suvest alates otsisin endale 5-6 klienti juurde. Samamoodi nagu ennegi. Guugeldasin hotellid Tallinnas, vaatad kontaktid, helistad ja siis saad kokku.

### **Millal tegelesid meeskonna leidmisega? Millised olid põhimõtted meeskonna leidmisel? Kas pidite tegema ka mingeid järeleandmisi?**

Enda tutvusringkonnast võtsin inimesed, nende käitumise järgi. Kes on viisakad ja sõidavad autoga normaalselt. Üks oli selline, kes tuli ühe senise autojuhi kaudu. Võttis minuga ühendust ja pakkus ennast. Võtsin ta tööle ka siis.

Eks ma tegin neile kõikidele siis väikese koolituse ja rääkisin, kuidas klientidega peab suhtlema. Selline vabas vormis vestlus hotelli fuajees kohvikus.

### **Kuidas sa uue ja tundmatu inimese tööle värbasid?**

Saime kokku, rääkisime natukene ja ma panin ta siis kohe sõitma, mind lasin sõidutada. Vaatasin, kuidas poiss hakkama saab. Siis läksime istusime hotelli maha, kus ma tavaliselt tööd tegemas käin ja rääkisin ära meie tööpõhimõtted.

### **Millistes füüsilistes ruumides tegutsete? Kuidas need leidsite? Kuidas ruume kohandasite, millest lähtuvalt?**

Viano, Vito, GMC, Opel. Ruumi pole vaja, kodus teen või lähen istun kusagil hotellis. Kolm autot mahuvad mul koju hoovi küll. Oma võimalus, eelis, et saab kodus autosid parkida.

### **Kuidas leidsid rahalised vahendid?**

Kaks korda laenasin raha. Mõlemad perekonnast ja autode ostmiseks. Üks läks rendiks ja teine sõidutamiseks. Ühele maksan tagasi kevadel, tean, et selleks ajaks tuleb tööd küll ja teisele jooksvalt jupikaupa. Selle raha teenin teenuse müümisega.

### **Milliseid abiteenuseid olete kasutanud (nt nõustamine, ruumid, toetused?)?**

EASis käisin uurima toetuse värki, kuulsin, et sealt on võimalik raha saada, aga seal olid minuarust liiga suured nüudmised selle kohta, et 5000eurot sealt saada. Käisin seal kevadel, et autot osta, kuna pank ei andnud liisingut. Abi ei olnud sealt üldse.

Muidu saatis see tädi sealt väga palju infot, mida ma tegema peaksin. Järgmiseks viieks aastaks igaks kuuks mingi aruande valmistama. See oleks väga koormav ja ma pigem loobusin.

Näiteks registreerisin ka koduleheaadressid, prodrive ja jozik.ee, aga kasutan MK transfeeri, mille nüüd ära ostsin. Meiliaadressi jaoks oli seda vaja. Ega selle kodulehe järgi puudust ei tundundki, sealt ei tule kliente. Võibolla on see lihtsalt halvasti üles ehitatud. Facebook'i leht on, aga tegevust seal pigem ei ole. Teiste ettevõtete lehed on mingit jama täis ja mitte kunagi ei vaata sinna, seepärast ma ei tegele ka sellega.

Inkubaatoris ega mujal ei käinud, kuna polnud vaja. Raha ka ei hakanud kusagilt taotlema, kuna sain juba laenatud. Samuti teadsin täpselt, mida äri edendamiseks tegema pidin, kliente juurde otsima hotellide ja reisibüroode näol

### **Millises organisatsiooni arenguetapis hetkel oled?**

Ettevõtte on käima pandud. Töötab.

### **Kas plaanid on jõudnud juba ka muutuda?**

Ainult nagu teenuseid on juurde tulnud, vaheldumisi. See taksosõit ja autorent.

### **Mis on hetkel murekohtadeks?**

Talvel pole kliente, kuna pole turistihooaeg. Kuna see selline hooajaline töö.

### **Kui palju sa ettevõtte tutvustamisega oled tegelenud?**

Täpselt nii palju, kui ma klientidega ise kohtusin. Koduleht

### **Kui palju igapäevaselt ettevõttega seotud olete?**

24/7, pikad tööpäevad. Vahet pole kas nädalavahetus või mitte.

### **Millised on tulevikuplaanid?**

Kui ma maha ei müü, siis peaks ühe bussi juurde ostma. 8-9kohalise. Ja siis edasi samamoodi.

### **Kui palju hetkel inimesi töötab?**

1-2, Mina ise töotan kõige rohkem. Suvel 4-5. Nad ise on väga entusiastlikud.

### **Millise profiiliga tööd pakud?**

Kaootiline graafik, pigem poole või veerand kohaga, suvel isegi täiskohaga.

### **Kuidas omavahel suhtlete?**

EKs ikka telefonis. Tavaliselt ühendanud kasuliku meeldivaga. Nimme saame harva kokku.

### **Kuidas partneritega suhtled?**

Nendega suhtlen telefonis, viberis või imessageis, meilidega mitte nii väga. Pigem hellame.

### **Kuidas valisid need partnerid?**

Tallinkil on viisakad uued autod ja juhid on ka viisakad. Hind oli ka mõistlik, kuna minu kogused olid ka suured ja nii ta läkski.

### **Mis nende roll sinu teenuse pakkumisel on?**

Eks nende panus tuleb mängu siis, kui ma ise sõita ei saa või ka ei taha. Võimaldab mul kohati teenust pakkuda, kui ma ise seda teha ei saa.

### **Kuivõrd ja millisel moel nad „aitasid“ sinu ettevõtte nägu kujundada?**

Neil ka ikka uued mersud, uhkemad, viisakas ja soliidne. Täpselt selline joon, nagu ma ise tahan, et ma välja paistaks.

**Kuidas kliendid sinuni jõudsid?**

Eesti raudtee leidis ise mind. Kolm õde leidis mind. Ja mingid kodulehe kaudu ka pulmasõidud näiteks. Aga need on sellised ühekordsed, mis mind ise leiavad. Turg suht ära jagunenud.

**Millised on hetkel edasised plaanid?**

MÜÜA Või mitte müüa.

**Milliseid abiteenuseid oled kasutanud?**

EASi läksin kuna see oli ainuke, mida ma teadsin. Rohkem võimalusi ei otsinud ka. Ei otsi ka arvatavasti.

**Kas oled mõelnud ka negatiivse tulemuse peale, kui peaksid ettevõtte kinni panema?**

Autod müüks maha ja siis jääks nats raha isegi kätte. Ise ma teen niigi kõik mõistlikul kellaajal sõidud, aga eks siis tuleb pea tööle panna ja ega ei saa ootama jääda, et äkki on homme parem päev.

## **Teenuse II intervjuu transkriptsioon**

### **Otsid raamatupidamise teenust sisse**

Jah, kuna ma ise seda ei osanud siis see oli loogiline lüke. Mu täditütar niikuinii pakub ühes ettevõttes raamatupidamisteenust ja teadsin, et saaksin temalt hea hinnaga. Väga ei mõelnudki selle üle üldse. Helistasin ja ütlesin, et palju tahad ja mis sul selleks vaja on. Nüüd saadangi talle lihtsalt kõik andmed, mis ta vajab ja kord kuus esitab mulle arve. Väga ei mõtlegi sellele üldse, see ei võta palju tähelepanu.

### **Millal hakkasid mõtlema, et sul müügimeest vaja on?**

Juba eelmisel suvel, kui hooaeg pihta hakkas, hakkasin tuleviku peale mõtlema.

### **Kuidas sa selle inimese välja valisid?**

Mu hea sõber ja tal parasjagu polnud tööd. Ta on varem ka müügiga tegelenud ja pakkusin talle. Vist juba kaks päeva hiljem saime uuesti kokku, rääkisin talle ära, mis kliente huvitab ja mis neile rääkima peab ja siis ta kohe hakkaski uute klientidega ühendust võtma.

### **Kuidas ta neid otsima hakkas?**

Ütlesin, et otsi hotellid Tallinnas ja nimekirja juba olemasolevatest klientidest. Suht lihtne briif oli, kuna me pikka aega olime sõbrad olnud ja ta oli minu jaoks sõite ka teinud aeg-ajalt, et ta ju teadis hästi, mis teenust ma pakun. Ta natukene pusis ja saime kokku ühe kliendi, ühe tellimuse. Rohkem pole teda kasutanud.

### **Millisel hetkel hakkasid tundma, et vajad uut nime?**

Teadsin koguaeg, et uut nime on vaja, aga siis polnud paremat mõtet.

### **Kas ise otsisid ka uusi kliente?**

Nüüd sel talvel olen saanud ca 5-6 klienti juurde. Iseseisvalt otsisin samamoodi nagu müügimehegi saatsin. Praegu olen suhelnud välismaiste vahendajatega, kes transfeerteenust pakuvad. Võtsin nendega ühendust, aga nad on väga aeglased. Uimerdavad. Meilidele vastavad paar nädalat kui üldse. Kui lõpuks jutule sain ühe suure vahendajaga, siis ligi kaks nädalat panime detailid ja hinnad paika ning siis tegime kokkuleppe. Kuuajaga on kliente olnud juba 50 ligi.

### **Kuidas see suhtlus nendega toimunud on?**

Varem ma välismaiste büroodega koostööd ei teinud, aga nüüd talvel kui kliente ikka juurde oli vaja, kui tuli välja, et ma ei müü ettevõtet maha, siis ma mõtlesin, et uuriks välismaa agentuuridelt ja vahendajatelt. Välismaalased ikka väga aeglased. Olen 10 meili saatnud, millele ei vastata. Kohalikega suhtlus on veidi lihtsam, aga siin turg juba nii küllastunud. Laieneda kusagile pole, ainult üle lüüa saab. Raske on ikka.

### **Kas see on su teenust mõjutanud ka, et välismaised ettevõtted aeglasemad on?**

Rütmi olen välismaistega sisse saanud juba, aga kehv on see, et arveid maksavad nad näiteks poolteist kuud. Suurettevõtted, kes maksavadki kord kuus. Väikestega on asjaajamine lihtne. Ma ei saa neile kontoris kohale ka minna rääkima, kui mingi küsimus on, ainult meili teel ja seda vastust ootan ka nädalad.

### **Kohalike ettevõtjatega seda probleemi pole?**

Noo, nende uutega on jutu järgi kõik ok, aga tellimusi pole. Pean uuesti jutule minema siis vist.

### **Kas oli lihtne leida partnereid, kes sinu sõite mõnikord teevad?**

Alguses otsisin ma ühe konkurendi, kellega saime kokku ja rääkisin jutu ära, mis sõit, kus ja leppisime hinnas kokku ja varsti pärast seda oli sõit. Mul oli teada, et endal on samal ajal teine sõit ja siis ma pidin otsima kellegi, kes selle ära teeks. Otsisin sobiva ettevõtte, helistasin, saime kokku ja tegime ära.

### **Mille järgi oled partnerid otsinud?**

Paar tegijat on üldse veel ja vastavalt tellimusele, millist autot vaja oli. Suht erineva profiiliga on kõik pakkujad seega otsustamiseks kaua aega ei läinud. Praeguseks olen mingi neli aastat sellega tegelenud ja tean ka juba kõiki tegijaid, siis on lihtsam ka.

### **Kas hind ei olnud määrav?**

Ma ei ütleks. Kõik on suhteliselt sama hinnaga ja ma rääkisin korraga alati ühe tegijaga ka, konkureerivaid pakkumisi ei võtnud. Hinnale tähelepanu ei pööranud, ma teadsin turuhinda ja keegi sellest rohkem ei küsi, eriti n-ö omadelt. Ja läbirääkimised on kõik lihtsad minu jaoks.

### **Kas kõik partnerid, 4, oled nii saanud?**

Ühega oli nii, et 10minuti pärast oli lennujaamast sõit ning ma ise ei saanud teha. Ja seal lennuka ees oli suur taksobuss, välimus oli ilus. Küsisin, kas ta saab sõita ja ütles, et vaba on, aga peab bossi käest küsima. Andis mulle bossi numbri ja ma helistasin ning ta lubas. Tegi siis sõidu ära ja järgmisel päeval sain ülemusega kokku. Alles siis rääkisime hinnast ja ma ütlesin, et mul oleks sõite veel. Kuna kogused olid suured, siis ta oli ka minu jaoks suhteliselt hea hinnaga nõus ja nüüd teebki see taksobussi firma mõned minu sõidud. Sõidu ajaks võtavad takso sildid muidugi ära, et viisakam asi tunduks. Ja nüüd toimib süsteem nii, et mul on taksojuhtide numbrid ja helistan neile otse, kas nad on vabad, kirjutavad sõidu üles ja kuu lõpus esitatakse mulle arve. Aga praegu kattuvaid sõite eriti pole, et ma teen kõik tellimused ise. Kui hooaeg peale hakkab, siis ilmselt hakkab jälle partnereid kasutama.

### **Kui palju sa olemasolevate klientidega suhteid hoiad?**

No enamjaolt on need hotellid ja ikka käin aeg-ajalt kohvi joomas. Adminnide ja vastuvõtjuhtide juures. Kuus korra umbes mõne juures ja mõne juures ei olegi kunagi käinud. Vastavalt sellele, keda on vaja rohkem hoida ja moosida, et nad ikka jätkuvalt minu käest telliksid ja kui hinda on vaja tõsta. Senimaani tundub, et on töötanud.

### **Kas teadsid juba alguses, et talvel klientidest puudu on?**

Teadsin, juba siis kui ma töötajana sellega tegelesin. Mul sel ajal oli kolleegi, kes oli tegelenud bussivedudega ja tema hoiatas ette, kui me koos hakkasime tööle. Nii oligi ja nii ongi. Kõikidel ettevõtetel põhimõtteliselt see probleem.

### **Ütlesid ka, et mõtled uue bussi juurde osta. Kas oled seda teinud juba?**

Ei ja ei tee ka, sest talvel pole midagi teha sellega. Rendin siis, kui vaja ja tean ka juba kust saab seda millise hinnaga.

### **Aga maha müüa?**

Mõte on, siis kui hooaeg läbi saab. See ostja kadus ära, kes jõuludeaeg oli, talle oleks müünud ja siis vaba mees olnud. Aga nüüd just eile tegin pakkumise ühele konkurendile, kellelt sõite tellin, et ostku sügisel ära. Konkreetsemalt pole veel rääkinud, aga tahaks maha müüa küll. Ei jaksa tegeleda sellega üksi.

### **MIks sa ei jaksa?**

Pinge on peal koguaeg. Kas siis suvel, kui sõite on metsikult, ja endale ei jää üldse vaba aega elamiseks ja 24/7 olen sellega hõivatud. Või siis talvel peab koguaeg muretsema, kuidas ots-otsaga kokku tulla. Suvel teenib küll väga hästi, aga kõik 7-8 kuud talvel sellest ära ei ela. Teenus ise on küll lihtne, aga see pidev kalkuleerimine, ma olen veidi väsinud sellest. Tahaks midagi uut, välismaale olen mõelnud minna.

### **Millal laenu küsisid?**

Juuni 2014 küsisin onult ja sellega ostsin 9kohalise bussi. Ja vanaisalt küsisin novembris ühe auto ostmiseks, mille ma renti andsin. Algul küsisin pangast laenu, aga nad ei andnud, kuna liiga noor ettevõtte. Neljast pangast käisin küsimas. Aga juba algul kontakteerudes meilitsi kõik ütlesid, sorri, liiga noor ettevõtte. Kui ma täiesti nullist oleksin alustanud ja tutvusi poleks olnud, siis oleks ilmvõimatu olnud ettevõttega alustada.

### **Millal sa siis onu käest raha küsisid?**

Nädal vist pärast seda, kui pangad ei olid öelnud. Iga kuu maksan nagu liisingut neile. Intresse pole. Sain parema diili kui pangast.

### **Millal sa MK Transfeeri ära ostsid?**

Oktoobri lõpus.

### **Ütlesid, et tahad Prodravist ja MK Transfeerist ühe ettevõtte teha. Kas oled seda juba teinud?**

Ei, ja vist ei tee ka. Uurisin seda, aga see maksab jälle ja audiitoritega on väga palju jamamist. Ei viitsi sellega tegeleda. Lihtsam on praegusel viisil jätkata.

### **Miks sa neist üldse ühte tahtsid teha?**

Mul pole kahte vaja. Vahe on selles, et kuna Prodrive on nii noor ettevõtte, siis sellele ei anta liisingut. Mispärast pidin ka algul auto rentima ja kallima hinnaga. Aga Transfeer on vanem.

Üks samasugune on veel ootel, paar meili oleme vahetanud, aga need saabuvad ka umbes nädalase intervalliga.

### **Aga kui sa kujutad kogu seda tööd ettevõttes ajateljena, siis kirjelda oma emotsioone selles erinevates etappides.**

Selline sisemine äng oli juba piikaaega töövõtjana, et miks ma teistele kasumit teenin, sest see kõik võiks kuuluda mulle. Natukene julguse kokkuvõtmisega oli asi ka seotud, et minna jutule ja öelda, ma nüüd lahkun ja teen ise. Aga kuna ma teadsin, et neil huvi tõesti pole ja teadsin ka juba, kuidas ma saaksin raamatupidamist teha, kliendid olid olemas, kes teenust endiselt vajasid ning aimasin, et saan ka samad autod endale rentida, siis oli see lihtne ja põnev. Ettevõtte oli registreeritud, kliendid olemas, turundust ma ei teinud, raamatupidamisteenuse sain sugulase käest. Ei olnudki nagu midagi muud, kui et hakka lihtsalt peale. Ega kliendidki aru saanud, et midagi oleks muutunud. Hinnad jäid neile samaks ja ega mingit seletamist ka polnud, et miks uus nimi ettevõttele.

Suvel koormas töökoormus ning vaikselt muretsesin ka juba eemaloleva talve pärast. Väikseid sekeldusi oli ka autojuhtidega, kes hilines ja nii, aga see on tavapärane, ei midagi erilist ega koormavat. Ikka juhtub endalgi. Aga suvel olin ikka pinges töökoormuse pärast ja siis põdesin talve pärast. Siis hakkasin veidi aktiivsemalt uute hotellide ja reisibüroodega kontakti võtma, et kas nad tahaksid mu teenust. Aga kuna siin pole enam eriti kusagile laieneda, siis väga edukas



see polnud. Sügisel saatsin ühe semu sama asja tegema, tulemuseks oli 1 uus tellimus. Ja sügisel algaski jälle see must periood, kus sõite pole ja peab suvel teenituga hakkama saama. Eelmine talv oli veel põnev endal, kuna esimest aastat üksi, aga see talv kaalusin küll mahamüümist. Väsinud sellest ja ei taha enam. Isegi kui kõrghooaeg peal oli, siis need rahavood ei suutnud mind rõõmustada.

Ma ei mõelnud reklaami ka teha, kuna sel pole mõtet. Kulu palju suurem kui tulu ja kliendid ei otsi meid sealt kaudu. Kodulehe kaudu tuleb heal juhul kord kvartalis mõni päring, olulisem ikka see müügitöö, mis ma teinud olen.

# **Tootja I intervjuu transkriptsioon**

## **Milline on sinu varasem töökogemus?**

**Matis:** Kolm aastat töötasin Ahhaa Teaduskeskus, Elektroonikaseadete ja mehaaniliste detailide disain ja valmistamise peal. Lisaks olin 2013 Eesti esimese satelliidi ESTCube antennide vabastamise

ja stardilukustuse süsteemide kaasautor. Lõbusama poole pealt näiteks, osalenud saates Rakett 69 ja osalenud võistlusel Robotex. Ja hobikorras olengi masinaehitusega tegelenud.

## **Mis haridus sul on?**

**Matis:** Tartu Ülikool, Arvutiteadus, bakalaureus. Nagu polegi midagi, pole veel ära lõpetanud.

**Kersti:** Olen töötanud raamatupidajana audiitorfirmas poole kohaga, ja Aiesecis erisuguste noorteprojektide läbiviija ja vastutaja. Olin ka asenduskodude projekti World at Home projektijuht, kus juhtisin kaheksaliikmelist meeskonda.

## **Ja haridus?**

**Kersti:** Tartu Ülikooli Ettevõttemajanduse eriala.

## **Kuidas teil tekkis idee rajada oma ettevõte?**

**Matis:** Iseenesest plaan elektroonikdisaini ettevõtet teha oli pikka aega, aga mul endal puudusid igasugused teadmised ettevõtte juhtimise või isegi alustamise kohta, siis ma lükkasin seda edasi ja üks hetk otsustasin Kersti kutsuda kampa.

## **Kust see huvi tuli mehaanika vastu?**

**Matis:** Eks kodust kaasa antud ja mu sõbrad ehitavad vabal ajal roboteid, sealt on see huvi tulnud ja kasvanud. Huvi tekkis ülikooli digilaboris tegutsevas robotiklubis.

## **Kui pikk see periood oli, enne kui Kersti kutsusid?**

**Matis:** 2010 hakkasin mõtlema. Enne tegin seda sama tööd, aga maksmine toimus palgana. Tegelesin projektide korras põhimõtteliselt, erinevate ettevõtete jaoks. 2013. aastal kutsusin Kersti, siis kui otsustasin asja ametlikuks teha.

## **Aga kuidas sul see idee tekkis, hakata freespinke tegema?**

**Matis:** Üheks minu hobiks oli robotite ehitamine ja tegelesime sõpradega koos sellega päris aktiivselt. Ja roboteid oli palju lihtsam ehitada, kui sul oli freespink. Ja nii palju raha mul ei olnud, et see pink osta, ja üle jäi ise ehitamine. Ja mul oli vajalik teadmine olemas robotite ehitamisest, kuidas freespinki teha ja netist otsides sain vastused mõnele küsimusele, mida enne ei teadnud. Ja tegelikult töötasin pooleldi tol ajal Tehnoloogia instituudis, kus ma sain käia pinki ehitamas.

## **Kuidas sul õnnestus Tehnoloogia instituudis ehitamas käia?**

**Matis:** Läbi tutvuse, sain juhatajaga väga hästi läbi. Kasutasin lihtsalt nende ruume ja masinaid.

## **Millega te täpsemalt siis tegelete?**

**Matis:** EDM OÜ on mehhatroonikaala ettevõte ja pakume väiksemõõdulisi masinaid freespinkide ja 3D-printerite näol ning teenuseid tootearenduses ning freesimises. Lisaks välja kujunemas tootevalikule soovime tegeleda igapäevase innovatsiooniga väiksemõõduliste masinate erialal, et tuua turule uudseid ning üha kasutajasõbralikumaid tooteid.

### **Kuidas hakkasid oma ettevõtet rajama?**

**Matis:** Ütleme, et kolm aastat enne tegelesin tootearendusega ja freespinke otseselt ei teinud, aga see oli omavahel nii seotud. Aga üks hetk tekkis klient, kes endale pinki soovis ja mul oli olemas joonised freespinkide ehitamisest. Aga kliendil oli vaja kindlasti arvega maksta ja osta juriidilise isiku käest, ja siis ei jäänudki muud üle kui ettevõtte registreerida. Seal tuli riigilõivude ja muude asjade maksmise kulu ja asi.

### **Kuidas sa Kerstit tead ja kust sul tuli idee ta kampa kutsuda?**

**Matis:** Kunagi juhuslikult tutvusime ühel üritusel ja siis ma teadsin, et tal on selle asjaga kogemust, see tuli jutuks juhuslikult.

**Kersti:** Me saime kunagi kokku ideelabori raames. Me ei töötanud ühes meeskonnas, aga saime hästi läbi. Siis läks mõni aasta mööda, mina olin välismaal vabatahtlikku tööd tegemas, tema tegeles teiste teaduslike projektidega, oli saates Rakett 69.

### **Mis aastal te ideelaboris osalesite?**

**Kersti:** minu meelest see oli 2011.

### **Kas juba sel ajal rääkisite sellest, et võiksite kunagi koos töötada?**

**Kersti:** Me ei rääkinud sellest, aga mina oma mõttes arvasin küll, et kui teda tema seltskonnas nägin, mõtlesin, et kui äge oleks selle meeskonna liige olla. Kui nendega rääkisin, siis oli kohe näha, et neil olid briljantsed ideed, aga nad ei suutnud seda siduda ärivaldkonnaga, ei mõelnud klientidele või kellele seda võiks vaja minna

**Matis:** Tegelikult oli nii, et ma läksin Kersti juurde jutuga, et mul oli vaja ettevõtte alustamisega abi, kuna mul tekkis klient, kellele pidin freespingi ehitama, aga sel kliendil oli vaja kindlasti juriidiliselt isikult see pink osta.

**Kersti:** Kuna ma tegelikult olin sel ajal ühes teises ettevõttes, 2013. maikuust on siis jutt, siis ma arvasin, et lihtsalt nõustan teda natukene. Aga sellest hobist kujunes minu jaoks lõpuks ettevõtte. Ma ei uskunud, et ma nii suurelt hakkan seda asja ette võtma, kuna tegelesin oma raamatupidamise programmi väljatöötamisega ja natukene tegin ema ettevõtte jaoks raamatupidamist ka veel. Et ma teadsin niikuinii, et tal pole vahendeid mulle maksta, et ma võin siis selle osaluse võtta, mis ta pakkus. Aga meil koostöö sujus nii hästi, et mulle pigem meeldis EDMiga töötada, kui siis seda raamatupidamise programmi edasi arendada. Siis lõpetasingi selles teises ettevõttes ära ja hakkasin igapäevaselt EDMiga tegelema.

### **Millest te alustasite?**

**Kersti:** Äri registreerimine oli üks lihtsamaid asju, nime pidime välja mõtlema ja siis 180 eurot välja käima, 15 minutiga tegime ära selle põhimõtteliselt. Nime mõtles Matis välja, üks õhtu pudeli veini taga istusime ja vabas keskkonnas põrgatasime ideid – Electromechanical Design and Manufacturing. See oli loominguline välgatus ja see on hea lihtne, EDM. Iseenesest nime oli algul tõesti vaja selleks, et ettevõtte ära registreerida, aga tegelikult mõtlesime päris palju sellele, kuna siis on ju vaja domeeni registreerida. Siis mõtlesime ka igasugustele starditoetustele ja investeringutele. 2013 aastal 31. mai registreerisime ettevõtte ja poole juuni pealt hakkasime tööle. Minu jutule tuli Matis ca kaks nädalat enne registreerimist. Algul ma tegelikult arvasin, et ma konsulteerin teda asutamisel, mitte et me hakkame koos asja tegema.

### **Aga kuidas te koos asutamiseni jõudsite?**

**Matis:** Algul lihtsalt selle mõttega, et ta aitab mind raamatupidamisega ja andsin talle siis 25% ettevõttest.

### **Ehk siis alustades oli tegevuste järjekord milline?**

**Kersti:** Oli vajadus ettevõtte registreerida, mõtlesime nime, sest alles siis saime selle ametlikuks teha. Tegime esimesele kliendile toote valmis. Aasta hiljem hakkasime investeerimise vajadusele mõtlema.

### **Kust te registreerimiseks raha saite?**

Seal oli vaja riigilõiv maksta, ca 180eurot ja selle saime kliendilt. Ta tegi meile ettemaksu, et saaksime registreerida. Esimese pingi tasu eest võtsime ettevõtte registreerimise raha.

### **Ja mis edasi sai?**

**Kersti:** Matis hakkas pinki ehitama ja mina olin veel poole kohaga EDMiga seotud ja siis me hakkasime kodulehe teemat ajama. Suvel otsisime ruume, kuhu ümber kolida, sest praegusel hetkel mina tegelesin oma vana töökoha ruumides Domus Dorpatensises ja Matis ehitas ühe tuttava garaažis põhimõtteliselt. Aga tegelikult minu peamine roll oli networking üritustel käia ja põhimõtteliselt kliente otsida, start-up üritustel ja saada teadmisi, kuidas ettevõtet suuremaks teha. Sealt ma leidsin ühe meie esimesi kliente. Ja et asja hakata suuremaks teha, siis üritustel ma õppisingi, et on vaja kodulehte ja turundamist veidikene.

### **Ja millega Matis samal ajal tegeles?**

**Matis:** Mina eitasin pinki, mis võttis meeletult kaua aega, peaaegu poolaastat, tavaliselt on kahe kuuga asi valmis. Meil polnud alguses ka tegelikult korralikku pinda. Ainult kontorina ametlikult regasime minu teise ettevõtte ruumid Domuses.

### **Millisena algul oma ettevõtet ette kujutasid?**

**Matis:** Algul arvasin, et see on lihtsalt väike lisakopika teenimise võimalus kooli kõrvalt ja hiljem roosade prillidega arvasime, et kohe hakkame suurt raha teenima, kui asja tõsisemalt kätte võtsime. Tegelikult ma tegelesin pideval hobi korras tootearendusprojektidega ja siis oleksin sama edasi teinud, aga lihtsalt oma ettevõtte alt. Ja kui ma Kerstiga liitusin, siis minu nägemus andis alla, sest tema õpetas, et nii väiksel pole võimalik asju teha. Käsia ja haamriga ei saa ikka freespinke teha. Kersti tuli ja ütles, et hästi tähtis on pidev kasv, et kui miski muu ei kasva, siis vähemalt käive peab kasvama.

**Kersti:** Me pole veel päriselt seal, kus ma arvasin, et me praegu oleme, aga me jõuame sinna. See kõik võtab ikka väga palju ressursi. Väga hea otsus oli näiteks turundusnimese palkamine, sest siis saime ka ettevõtte brändi enamvähem paika, aga nüüd peaksime müügiinimese ja inseneri ka kõrvale veel otsima. Et meil koostöö on väga hea, sest Matis on see freespingi tegija mina siis, kes selle maha müüb. Meie kompetentsid nagu täiendavad üksteist.

### **Kuidas turundusnimese leidsite?**

**Kersti:** Ma teadsin teda juba varem, olime koostööd teinud ja ta oli sobiv valik ja ta oli nõus meiega liituma.

### **Aga miks te neid rohkem võtnud pole veel?**

**Matis:** Nad tahavad raha, ja siis ka veel omakorda nende eest. Kui töömahud meeletult kasvavad, ega meil muud varianti pole, kui võtta abilisi tööle, insenere just ja müügiinimest.

### **Kas olete töötajate osas pidanud järeleandmisi ka tegema?**

**Kersti:** Otseselt mitte. Saime, mida ootasime. Üldiselt eelistame oma töötajatena näha noori

tehnoloogiahuvilisi, kes teevad tööd nii enesearengu kui ka tulemuste pärast. Selle tunnistuseks on meie praegused töötajad, kellel on mitmeid kogemusi vabatahtlikena.

### **Millise iseloomuga tööd pakute?**

**Matis:** Me ise oleme siin põhimõtteliselt koguaeg, turundusnimene teeb kaugtööd näiteks ja siis suhtleme temaga telefonitsi, või Facebookis. Palka pakume praegu pigem protsendiga.

### **Kuidas te omavahel suhtlete?**

**Kersti:** Koosolekuid pidasime tihti, kui erinevates kontorites olime, aga praegu pole vajadust olnud. Panime lühidalt kirja ka, mida me rääkisime.

### **Aga üks hetk te hakkasite tegema 3D printereid, miks?**

**Matis:** Algul meil seda mõtet üldse ei olnud, aga freespingist saab sisuliselt kahe tunniga teha 3D printeri, need on nii sarnased masinad. Juhtusimegi lugema ka ühte artiklit, kus arutleti selle üle, kas 3D-printerid võtavad freeside töö üle, ja sellest lähtuvalt hakkasime pakkuma 3D-printereid. Aga meilt küsiti ka neid, tekkis turuvajadus ja see oli imelihtne tegelikult, et eks muidugi ma korjan selle raha maast üles.

**Kersti:** Networking üritustelt saingi selle kontakti ja üks hetk hakkas päringuid tulema ja otsustasime välja reklaamida, et teeme ka 3D printereid.

### **Seega esmased plaanid olid lihtsalt areneda, soetada püsivara ja otsida kliente juurde ning kasvatada käivet?**

**Kersti:** Jah, et ma ise trükkisin ja lõikasin endale visiitkaardid ja käisin üritustel kliente otsimas. Kuulasin, kas on kellelgi vaja freespinku või tootearenduse teenust. Näiteks teise kliendi saime umbes septembris.

### **Kas vajasite selle alguse juures ka rahasüsti?**

**Matis:** Otseselt mitte, sest esimene rahaline ressurss tuli klientidelt, kes freespinke ostsid, sellest saime hakkama. Ja ruumid, kus tegutsesime saime tasuta, tutvuste kaudu. Seal olime algul 2,5 kuud, aga seal ei olnud mugav ja me otsisime siis uue töötoa. Kersti oli samal ajal siis Dorpatensises.

Alguses meil on vaja raha materjalide ja masinate ostmiseks. Ja siiamaani, mingi osas on ettemaks ja siis ülejäänud müügisumma.

### **Miks uued ruumid otsisite?**

**Kersti:** Meil oli pinda juurde vaja ja meiega koos oli üks elektroonik, kes arvas sama ja otsisimegi siis koos, kuna nii oli soodsam ja leidsime siis Ujula tänavale tootmiskoha. Seal olime august kuni august ehk aasta aega. Ja siis 2014. jaanuaris kolisin oma kontori Domusest Tartu Teadusparki. Valisime selle, sest see keskkond oli innovatiivne, nooruslik ja särtsakas. Seal olid kõik start-upid koos.

**Matis:** Ja tegelikult sõbrapooldest võib vajaminevaid juppe saada sealt 10 korda odavamalt. Et mingid partnerid tekkisid sealt, kellelt me tellime juppe, mida me ise ei valmista.

**Kersti:** Tegelikult oli argument ka see, et me olime Teaduspargi eelinkubatsioonis, kuni see lõpuks ära kaotati. Ja see oli mulle varem silma jäänud ja otsustasimegi selle kasuks.

**Matis:** Me jääme igal juhul masinaehitus ettevõtteks, aga mis masinad, kes seda teab. Me oleme valmis vastavalt turuvajadustele kohanema. Näiteks 2014. jaanuaris tegime oma

esimese ekspordi Leetu, nemad leidsid meid üles googeldades ja miks meid valisid oli just see, et mitte ükski teine ettevõtte ei ole nii paindlik ja ei tee toodet nii vastavalt kliendi erivajadustele. Kunagi ei saa ühtegi asja meie käest kõige odavamalt ja pole mõtet ka.

**Kersti:** Meie pingid maailmatasemel ei ole kindlasti kallid ja pigem hea hinnaga.

### **Millal järgmist rahasüsti vajasite?**

**Kersti:** Veebruar-märts 2014, vahepeal elasime müügirahast ja sel hetkel said tööd otsa. Mingid asjad küll tulid, aga oli näha, et me ei ela väga pikalt ära. Ja siis tuli mul tuttava kaudu investeeringu pakkumine, realiseerus lõpuks mai 2014. Veel oleks vaja.

### **Milleks raha vaja oli?**

**Kersti:** Põhivara oli vaja, näiteks arvutikompleks. Aga näiteks kasutasime ära ka oma tutvusringkonda, kes aitas meie ruumides sobivat elektriväljundeid ehitada ja samuti oli ju Matisel olemas oma tööriistad, mida me siis ostma enam ei pidanud.

### **Kas palusite ka kelleltki starditoetust?**

**Kersti:** EASilt saime jaanuar 2014, enne investorit.

### **Miks küsisite?**

Andis tasuta raha, muidugi võtame.

### **Kas tegelesite ka turuanalüüsiga?**

**Kersti:** Me pidime eelinkubatsioonis selle koostama, avaldusi tegema, showsid tegema. Aga see on suhteliselt keeruline. Kuidas sa otsid ettevõtteid, kes vajavad freespinke? See pole avaliku vajadusena kusagil teadvustatud ja seega me iseseisvalt sellele põhimõtteliselt aega ei kulutanud. Matisel oli enda kogemus, kui palju temalt seda küsiti ja sellest meile piisas, et asjaga tegeleda.

### **Millal ja miks te sinna inkubaatorisse üldse läksite?**

**Kersti:** Sügis 2013 ja sest, et saada tutvuseid ka knowhow poolelt. Tutvusi saime seal ja meie nime teati, ehk saime ka mõne tulevase kliendi. Aga jaanuar 2014 lõpetati see asi seal ära, et me olime ainult eelinkubatsioonis, seal tegime endale äriplaani, aga eks see oli rohkem selline tore jutt. Tegime ka esitluse sellele ja ma tõsiselt vihastasin seal, kuna nad ründasid pahatahtlikult ja see polnud isegi mitte kasvatuslikul eesmärgil. Selline suhtumine polnud see, mida me vajasime tol hetkel ja oli päris masendav. Võibolla seepärast ma suurt lugu ei pidanudki kogu sellest protsessist.

### **Millega te siis pärast suve tegelesite?**

**Kersti:** Ehk kogu selle süsteemi ülesehitamisega ja turundusinimese kaasasin 2013. detsembris Tema me panime siis tekste kirjutama, sest ei mulle ega Matisele see üldse ei istu, me lihtsalt ei saa ega taha sellega tegeleda. Et põhimõtteliselt müügi ja finantsi poolega siis, ja siia maani tegelen sellega. Maksime talle siis põhipalka ja tulemustasu.

### **Kes te partnerid on?**

**Matis:** Meil pigem on kindlad koostööpartnerid, kellel tooteid või teenuseid ostame, aga samas sama palju võtame ka hinnapakumisi. Loeb ikka hinna ja kvaliteedi suhe. Mida on vaja kiiresti ja vähe, selle võtame Tallinnast ja mida pole, selle võtame välismaalt, sest seal saab tegelikult kiiremini. Kindlad koostööpartnerid on välja ka kujunenud ja just sellised, kes on ka oma teenuse osas paindlikud. Näiteks, kui teevad meile ühe jupi ära, aga seda oleks vaja

veel muuta, siis need läbirääkimised lähevad lihtsamalt ja nad on mõistvamad.

### **Kuidas te välismaised partnerid leidsite?**

**Matis:** Sisuliselt googeldades, Aliexpress.

### **Milliseid tooteid te müüte?**

**Kersti:** Freespinke, 3D printereid ja treipingid ja teeme tootearendust. Mingi aeg oli ka laserpingid, mida päriti, aga keegi seda lõpuks ei ostnud.

### **Kuidas hakkasite hinda kujundama?**

**Matis:** Oma kulu korda ruutjuur pii. Marginaal jääb sinna kanti ja see on levinud loogika.

### **Aga millal ei ole korda ruutjuur pii?**

**Matis:** Kui tööhind on suurem või nõuab meilt mingit uut lahendust, mida me seni pole teinud. Oma tuttavatele oleme mõnikord soodsama hinnaga.

### **Te kolisite üks hetk Tallinnasse, miks?**

**Matis:** Asjade tarnimine on palju lihtsam, kuna siin on rohkem reaalselt varustatud poode ja isiklik põhjus oli ka tegelikult.

**Kersti:** Lisaks on Tallinnas rohkem kliente ja lisaks on Tallinnast lihtsam leida tööjõudu ja Matis käis paar kuud mulle pinda, et peaksime Tallinnasse kolima ja üks hetk see mõte tundus mõistlik. 2014 kevadel, veebruari alguses hakkasime siis asjaga pihta. Ja sel ajal me saime investeeringu ka, mispärast oli vähe lõbusam Tallinnasse tulla.

### **Millised olid kriteeriumid koha otsimisel?**

**Kersti:** Oli oluline, et on vähemalt kaks tuba, sest meil on ikkagi kontori pool, kus oleks natukene puhtam. Ja hea ligipääs teistele tarnijatele ja väga oluline oli hind ja kolmefaasilise elektri olemasolu.

### **Suur valik oli?**

**Matis:** Olid kas väga väikesed või väga suured pakkumised ja kõik läksid üsna kiiresti. Esialgu oleme ikka siin, aga mingi aeg kolime kindlalt.

### **Millal te kolida plaanite?**

**Kersti:** Siis, kui ruumi jääb väheks, aasta pärast ehk, kui meil on töötajaid ja masinaid rohkem. Võib olla ka teine variant, et kui asjad ei lähe nii nagu vaja, siis me ei suuda seda kohta siin lihtsalt hoida.

### **Kust esimesed kliendid saite?**

**Kersti:** Networkingu kaudu ja ta tahtis tootearendust, tal oli vaja mehaanikut, et vaadata, kuidas üks uus toode välja näeks. Ja kodulehelt. Suurem osa tegelikult leiabki meid ise üles. Juhusliku tutvuse kaudu saime teada, et oli vajadus.

### **Ja kes oli kolmas klient?**

**Kersti:** Jälle tutvuste kaudu, tuli välja et oli vajadus ja siis otsiti meid üles. Sisuliselt kõik kliendid otsivad ikka ise meid. Ja pärast Postimehe artiklit saime päris meeletult palju päringuid. Pärast seda hakati 3D printereid küsima ja enne seda küsiti peamiselt freespinke. Aga probleem oli siin sellega, et need ettevõtted, kes freespinke tahavad on peamiselt väikesed ja tahavad nii võimalikult odavalt.

Aga mis ära tasub on näiteks need ettevõtted, kes tahavad erilahendusi, sest nad ei saa seda

kusagilt mujalt. Saame ise hinna dikteerida.

### **Kes teie kliendid on?**

**Kersti:** Enamasti väikeettevõtted, valgusreklaamid, ortopeedia, puidumaterjalid. Täiesti seinast seinä. Peamiselt ehk elektroonikud, prototüüpiajad , loomeinimesed nagu graveerijad, ehtekunstnikud ja nii edasi.

### **Kas need on järjepidevad kliendid?**

**Kersti:** Tootearenduses küll, aga muidu ikka rohkem ühekordsed tellimused.

### **Kuidas tulevikus plaanike kliente leida?**

**Kersti:** Messidelt, välismaalt. Oleme välja valinud paar tükki, kuhu läheme.

### **Kas saite oma esimestelt klientidel toote kohta ka tagasisidet?**

**Matis:** Ja kindlasti, peamiselt funktsioneerimise kohta, et saaksime paremad masinad järgmine kord ehitada.

### **Kas pidite ka seadusandlust uurima?**

**Matis:** Väga mitte.

### **Milliste väljakutsetega kokku puutusite?**

**Matis:** Minu jaoks näiteks see, et ma ei tea finantsist mitte midagi ja see on ka esmane põhjus, miks ma Kersti kaasasin.

**Kersti:** Problemaatiline alguses oli valdkonnast aru saamine, kõik see tehniline sõnavara oli algul väga keeruline. Oleks muidugi tahtnud kiiremat kasvu, aga eks see oli ka roosa unistus tegelikult.

### **Kas midagi oli ka oodatust lihtsam?**

Ei.

### **Kas oli mingeid lube ka vaja taotleda?**

**Kersti:** See oli näiteks üks põhjus, miks ma selle Inkubaatori peale päris vihane olin. Seal tekitati suur number, et meil on vaja 100 luba ja sertifikaati. Suurest hirmust siis leppisin Tööohutusinspektsiooniga kokku kohtusime, et need asjad kõik üle vaadata ja siis selgus, et vaja polnud midagi.

### **Kas järgisite kindlalt tegevusplaani?**

**Kersti:** Pigem mitte, see nägemus oli meie enda peas olemas aga näiteks EASile tehtud plaan oli pigem formaalsus.

### **Kui kaua läks hinnanguliselt aega ideest teostuseni?**

**Kersti:** Kaks kuud.

**Matis:** Lihtsaks tegi asja see, et mul endal oli olemas freespinkide jooniseid.

### **Kas teil on taganemisplaani ka?**

**Matis:** Mingeid muid sabasid meil ei ole näiteks, et me ikka panustame siia ja negatiivsele stsenaariumile pole mõelnud.

### **Milliseid abiteenuseid olete kasutanud?**



**Kersti:** Näiteks see eelinkubatsioon, aga meie eesmärk oli rohkem networking ja siis EASi starditoetus ja ehk mingil määral ka investor. Ja 2013. lõpus käisin ka EASi mentorlusprogrammis.

**Kuidas nendega rahule jäid?**

**Kersti:** Eelinkubatsioon oli pigem mõttetu, meid kutsuti sinna ja mõtlesime, et miks mitte. EASiga oli hea koostöö, kuna saime toetust ja mentorlusprogramm aitas mõtteid luua, mida kuidas teha ja see teadmine oli, et EASist saab raha. Aga reaalselt know-howd väga ei saanud. Lootsin, et need kõik tulevad kasuks, et koos teiste algajatega koos kõrvuti olla. Ja ärinõuandla. See aitas meil EASi jaoks taotlust kirjutada.

**Millises arengufaasis praegu olete?**

**Matis:** Võiks tulla üks päev, kus ma saaks nädala puhata, et seda võimalust meil praegu pole. Olen praegu tööga seotud ikka 20/7.

**Kersti:** Tegelikult kui üks hetk ruumi arenemiseks pole, saame uue valdkonna valida, sest see teaduse ja arenduse maailm on väga lai.

**Kui palju te ettevõtte ja toote tutvustamisega olete tegelenud?**

**Kersti:** Messidel oleme käinud kontakte hankimas, Facebook, koduleht.

**Kas olete mõelnud ka sellele, mis te siis teeksite, kui pankrott hakkab lähenema?**

**Kersti:** Ma arvan, et me võtaksime stardilaenu, ega muud midagi.

## **Tootja II intervjuu transkriptsioon**

### **Kuidas alustasite?**

**Kersti:** Me ei pidanud koos registreerima, aga me ikkagi registreerisime selle koos ära. Kõik tegime ühel õhtul, registreerimine ja nime väljamõtlemine. Samal õhtul leppisime koostööpõhimõtte kokku, sulle-mulle süsteemi.

**Matis:** Mina pidin endale selleks ID kaardi koodid hankima, muidu poleks saanud teha.

### **Millised ajad teie jaoks kõige pingelisemad olid?**

**Kersti:** Ma ütleks, et augusti lõpp ja september 2014, siis kui meil see projekt venis.

**Matis:** Ma siiamani ootan seda päeva, kui ma saaks puhata. Aga ma olen Kerstiga nõus. Muidu üks teema oli see Peetri teema.

**Kersti:** Seda ma isegi ei mäleta.

**Matis:** Tegemist oli lihtsalt ühe tootearendusprojektiga ja asjad ei toiminud nii nagu oleks võinud toimida.

**Kersti:** Meil oli vaja leida probleemile lahendus, aga see võttis kauem aega. Ja lisaks veel see, et see lõpp-lahendus ei olnud kliendi jaoks ka sobilik.

**Matis:** Sisuliselt see oligi lahendamatu probleem, mida me üritasime lahendada 2013. lõpus. Aga lõpuks ei leidnudki lahendust, kliendi asjad siiamani seisavad meil siin. Neli kuud mõtisklesime koos kliendiga. Meil selles mõttes on klientidega tugev koosöö. Ja tegelikult peabki väga palju koos kliendiga tegema, et lõpp-toode oleks ikka see, mida ta tahab.

### **Kui palju kliendid teil teavad, mida nad tahavad?**

**Matis:** Igaüks teab midagi ja natukene, aga üldiselt neil väga aimu pole. Ligikaudselt teavad, aga täpselt see, mis selle lõpp-lahenduse funktsionaalsus peab olema, seda nad tihti ei tea. Neil lihtsalt idee ja tahavad, et see kuidagi teostatud saaks.

**Kersti:** Ja tasuta.

**Matis:** Kõik kliendid saavad šoki, kui nad lõpp-hinda kuulevad.

**Kersti:** See on nagu ajakulukas. Mina teen pakkumise ja nemad leiavad, et see on liiga kallis. Olenevalt projektist on see ajakulu kas paar tundi või isegi paar nädalat. Aga kõige pingelisem oli ikkagi eelmise suve lõpp, kui kolisime siia ruumidesse ja ühe projekti tähtaeg hakkas kiirelt lähenema. Ja see oli väga kulukas projekt. Oli selline kartus, et kui see metsa läheb, siis me võime ukseid kinni panna. Läksime küll paar nädalat tähtajast üle, aga lõpuks see ikka õnnestus. Aga positiivse poole pealt, nad võibolla tahavad hakata seda masinat turustama, ehk meil oleks edasiste tellimuste puhul seda tunduvalt lihtsam toota.

### **Kas teinekord pinget valmistab ka see toode, mida kliendile valmistama peate, kuna see on nii keeruline?**

**Kersti:** Jah. Ma mõnikord üritan kaasa mõelda ja küsimusi küsida, et tal kaasa mõelda aidata, mis teda tõesti aitab.

### **Kas sa saad aru ka, mida ta tehniliselt teeb?**

**Kersti:** Jah, algul küll ei saanud, aga kahe aastaga olen ikka kõvasti targemaks saanud. Mingil määral on see siiamani probleem, kuna ma ei valda kogu seda protsessi, mis tähendab, et mul on raske planeerida või suunata või ennustada midagi ette. Selle koha pealt on igapäevaselt probleeme.

### **Aga tuleme selle 2014 septembri juurde tagasi, mis seal pinget valmistas?**

**Kersti:** Kolimine iseenesest raske ei olnud, lihtsalt see kõik võttis aega. Aja ressurss läks selle taha kaduma. Kolimine ei olnud meil üldse selle projekti graafikus, mistõttu oli see venimine paratamatu. Ja lisaks tekkisid selle esmakordse projektiga ootamatused, mida ei olnudki

võimalik ette näha.

**Matis:** Mul oli sama, kuna ma ka ei maganud üldse sel ajal, puhkasin null.

### **MIs üleüldises plaanis teie jaoks keeruline on?**

**Kersti:** Kindlasti finantseerimine, sest masinaehituse hardware pool on suure investeeringuvajadusega.

**Matis:** Ja see, et tööpäevad on minu jaoks väga pikad. Ma saaks kindlasti rohkem puhata, kui ma seda teen. Aga kuna nii palju on tööd teha, siis ma tunnen end pahasti, kui ma seda ei tee ja hoopis puhkan.

### **Kas te praegu olete oma tegemistega graafikus?**

**Matis:** Praegu isegi nagu oleme. Ma olen paremini õppinud oma aega arvestama, korrutan kõik asjad piiga läbi, ajad, mis ma arvan, et mul kulub. Ja siis läheb see arvestus umbes täppi. Kindlasti olen õppinud ka kiiremini tegema.

### **Mis sinu arvates veel paremini võiks olla kogu ettevõtte juures?**

**Matis:** Klientide tellimused võiksid olla sarnasemad ja rohkem ühesugust toodangut tahaks teha. Praegu me teeme põhimõtteliselt ainueksemplare. Praegu on nii, et me paneme kuuaega arendust sisse ja siis müüme ainult ühe masina. See pole üldse nii tasuv tegelikult. Ja rohkem reisida. Käisime kuuaega tagasi Saksamaal 3Dprintimise messil ja saime sealt erinevaid tutvuseid ning materjale testimiseks proovida. Väga kasulik oli, saime häid kontakte ja vidinaid proovimiseks.

### **MIks te käisite seal?**

**Matis:** Käisime tutvusi loomas ja ka selleks, et olla ilmaeluga kursis. Turundus on see meile. Leidsime ka vahendid, et see sõit kinni maksta.

### **Kas te Kerstiga vaidlete ka millegi üle?**

**Matis:** Jah, selle üle, et ma ei puhka piisavalt. Ma olen ebaefektiivne, kui ma ei puhka korralikult. Ma kipun tööd tegema nii kaua, kuni jalad enam ei kannata.

### **Kas annate üksteisele ülesandeid ka?**

**Matis:** Võibolla nii palju ainult, et kuna mina pole oma tööde tegemiste kõrvalt võimeline jälgima kogu seda suurt plaani, mis ettevõttes toimub, ja ma ajakava kohapealt ei suuda jälgida, siis Kersti tegeleb ajalise juhtimisega. Tema siis ütleb, mis on praegu kõige tähtsam asi, mida tuleb esimeses järjekorras teha. Ja teistpidi on nii, et kui on vaja kirju saata ja tellida, siis ma ütlen Kerstile. Aga see ei ole nagu ülesannete täitmine, vaid rohkem nagu abi palumine. Meil ei ole sellist ülevaate alluva suhet. Üldiselt meil lahkavõtted ainult minu puhkamise pärast. Teda huvitab minu heaolu.

### **Aga kui sa kujutad kogu seda kahte aastat ajateljena, siis kirjelda oma emotsioone selles erinevates etappides.**

**Kersti:** Koguaeg on see, et me peame kliente leidma, peame kliente leidma.

**Matis:** Ma olin algul sinisilmne ka. See vast pani ka kogu protsessile põnts. Algul kõik rääkisid, et nad tahavad ja tahavad pinke ja printereid, aga kui asjaks läheb, siis enam ei taha. Ka siis, kui oled juba kokku leppinud summas, siis ikka hüppavad alt ära.

**Kersti:** Esimese poole aasta jooksul selgus, et nõudmine on väiksem kui üritati näidata. MIIs tähendas, et pidime hakkama tugevalt turundust tegema ja miks ma ka igalool üritustel käisin. Esimesel aastal käisin koguaeg, kord nädalas umbes start-up üritustel. Kõik on nii positiivsed ja entusiastid.

Esimene aasta oli see kõik minu jaoks nagu hobitegevus mingil määral. 2013 suve lõpus tulin oma teisest ettevõttest ära, kuna tahtsin midagi uut ja põnevat, mitte midagi mis lihtsalt on ja eksisteerib. Sügiseks oli ka nagu raha otsa saanud ja ilmad läksid koos meeleoluga veidi hallimaks. Me võtsime sel ajal ka uued pinnad, mis nõudis meilt nüüd raha, enne seal sõbra garaažis nokitsedes seda kulu meil ei olnud. Ja seda raha pidi kusagilt tekitama, mida natukene tekitasime kõrvaltööde kaudu.

Aga esimene aasta oli kõik igatahes uus ja põnev. Põnev oli ka siis, kui me investeeringu juttu hakkasime rääkima jaanuar 2014.

### **Kas hakkasid mingi hetk ka pinge tundma?**

**Matis:** Ma arvan, et see oligi siis, kui aasta oli juba täis olnud. Siis tekkis just rahalisi probleeme. Kõik asjad võtsid rohkem raha, kui olime planeerinud, just tellitavate tööde osas. Tegelikult mul on väga keeruline raha ja aega planeerida, kui ma seda sisu nii hästi ei mõista. Mis tähendab, et mul peab Matisega olema väga hea kommunikatsioon, aga tema räägib tihtipeale teises keeles kui mina. Aga ma kindlasti ei ole enam nii sinisilmne kogu selle ürituse suhtes.

### **Kas väsid selle tegemisest ära ka?**

**Kersti:** Vahel ikka. Ma ei ütleks isegi, et tegemisest ära väsin. Tihti väsin päeva lõpuks ära probleemide kuhjast, aga hommikuks on mul alati paar lahendust ka. Aga ma puhkan ja hoian tasakaalu.

### **Mille üle te kõige õnnelikumad olete?**

**Kersti:** Siis, kui tuleb uus klient. Pärast meediakajastusi saime ka päris palju tellimusi ja päringuid. Seepärast võtsime ka turundusnimese varakult punkti. Ja kui investeeringu saime, siis olime päris õnnelikud. See näitas, et ka kellelgi teisel on meie tegemisse usku. Langus oli jälle siis, kui see raha otsa sai. Koos rahavoogudega käib see meie õnnegraafik. Kui raha on, siis on ka pingeid vähem aga kui pole, siis pole ka kindlustunnet, kas me saame jätkata ja nii.

Muret tekitavad ka tärned, kuna meil on koguaeg vaja mingeid uusi ime juppe, mida kusagilt ei saa ja nii edasi.

### **Kui te võrdlete pinget finantsraskuste pärast ja toodete ehitamise pärast, kumb ikkagi pingelisem on?**

**Mõlemad:** Ikka finantsraskused.

**Kersti:** Toote puhul on see, et kui see on tootearendus, siis see on nii etteaimamatu. Küsid kliendilt mingi summa, aga samal ajal see toode vaja hoopis kaks korda nii palju. Aja suhtes võivad kliendid olla vastutulelikud, aga raha suhtes mitte. Peame ikka kokkulepitud summas tegema.

**Matis:** Enamus tootearendusprobleeme saab lahendada rahaga, aga klientidel pole kunagi nii palju raha.

### **Kas olete selle pärast kahjumit ka kandnud?**

**Matis:** Jah.

**Kersti:** Meil oli üks projekt, mis läks täitsa metsa ja andis korraliku põntsu meie majandusaasta aruandele.

### **Kas olete midagi selle muutmiseks teinud?**

**Matis:** Jah, ma alati arvestan sellega rahaliselt ja ajaliselt, et läheb kulukamaks kui esialgu hindasin.

**Kersti:** Eelmine aasta oli hästi suur õppetund enda võimekuse kohapealt. Ülehindasime seda kõvasti. Meil oli Matisega erinev nägemus sellest, kui palju tunde ühes päevas on.

**Matis:** Esiteks see, et ma arvestasin ühte tööpäeva 24 tunniga. Kui oli küsimus, kui kaua sellega aega läheb ja vastus 48 tundi, siis ma ütlesin, et kahe päevaga saab valmis. Aasta aega kestis see ja kevad 2014 sai Kersti aru.

**Kersti:** Kui rahad on otsas, siis sai aru lõpuks. Ja väga suur edasimineku on toimunud küll.

### **Kas on mingi probleem, millele te pole lahendust leidnud?**

**Kersti:** Raha. Seepärast pole me saanud ka uus inimesi juurde võtta.

### **Mille jaoks teil veel raha vaja on?**

**Kersti:** Vaja on juurde soetada põhivara ja tootearendustegevuseks. Rohkem rõhku tahame panna ka välismessidel käimiseks eksponendina, aga praegu on raha ainult külastuste jaoks, kui sedagi.

### **Milline teie tööprotsess on?**

**Kersti:** Üldiselt me enne müüme ja alles siis ehitame. Nii printerite kui ka pinkide kulud on nii suured, et nurka seisma neid panna pole mõtet. Tavaliselt küsime kliendilt ka ettemaksu. Kõigepealt tulebki kliendilt tellimus, teeme hinnapakkumise ja kui see sobib, siis tellime jupid kohale ja hakkame tööle. Tegelikult on pikk tarneaeg, sest nende juppe tellime üle maailma ja see võtab aega ligi kaks kuud. Ja kui toode valmis, anname selle koos kaheaastase garantii, mida me ka oma müügis ühe argumendina kasutame ja hooldust pakume ka veel sel perioodil. Ja teeme kasutajale koolituse.

### **Mida te turunduses teete?**

**Kersti:** Kui ma aru sain, et ma pole ise võimeline seda kõik haldama, kuid teadsin, et teised sarnased üritajad on läbikukkunud just sellepärast, et nad pole turundusega tegelenud, siis me ei saanud seda ka lihtsalt tegemata jätta. Ja ma tunnen hästi ühte turundusnimest, kes õpib koolis ja kellel on vaba aega, kellega ma ka koos töötanud olen ja siis ma pakkusin talle, et ta tuleks punkti. Maksame talle väikest kokkulepitud summat ning siis ka tulemustasu. Kui ta tuli, siis andsime talle ülesandeks olemasolevale veebiplatvormile sisu looma hakata, millega ta tegeles kohe algusest. Koostas sisu ja pildid. Siis kirjutas ta EASile taotluse starditoetuseks. Mina ehk andsin mingil moel sisu ette, aga tema kirjutas selle ilusaks. Siis jaanuar-veebuar 2014 tegelesime paralleelselt ka tootevideo väljatöötamisega ning kodulehe uuendamisega, Facebooki postitamisega. Otsisime ka mitmeid võimalusi rääkimiseks või rohkem meid kutsuti rääkima erinevatele üritustele, 3D printimisest ja ettevõttega alustamisest.

### **Mis teie põhimõtted on turundamises?**

**Kersti:** Tahame eelkõige rõhutada, et EDM on professionaal ja selle kõrvale taha luua ka asjakohase kuvandi, tekitada usaldust. Aga kasutame eelkõige tasuta kättesaadavaid sotsimeedia kanaleid näiteks koduleht, Facebook, LinkedIn. Tahame näiteks, et koduleht oleks kindlasti ajakohane ja selle lisaväärtuseks on allmenüü "Näpunäited freesijale", kuhu postitame õpetusi, näpunäiteid ja asju, mida freesimisel meele tuleks pidada. Mõte on, et lisaks konkreetsetele toodetele EDMi kodulehelt võimalik saada ka muud teemakohast infot. Aga praegu seda nii aktiivselt teinud pole, pigem on see tahaplaanile jäänud, teised tegemised on rohkem auru võtnud. Näiteks kõik Facebook'i postitused teeme ka inglise keeles, sest tahame ka välisurgudele midagi pakkuda. Facebook'is me näiteks ei rõhu müügile, kuid edastame potentsiaalsetele klientidele oma igapäevategevusi, seoses töö, toodete, töötajate ja muude lisategevustega. LinkedIn iis oleme esitluselt veidi tahaplaanile jäänud, aga seal kuulume

erialastesse välisriikide tehnoloogiatööstuste gruppidesse. Ideeliselt leiaksime sealt potentsiaalseid kliente välismaalt, aga see pole veel realiseerunud. Ja lobbi ehk ka. Oleme ka väga palju käinud ise rääkimas TÜ ja tudengite kutsel teistele tudengitele ettevõtlusega alustamisest ja 3D printimise teemadel. See on meile kindlasti üheks turunduseks ja paljuskki on sellega seotud see, et kontaktid tulid Teaduspargi ja TÜ kaudu. Levitame sõna.

### **Kas olete ka reklaami ostnud?**

**Kersti:** Esialgu ei ole plaanis reklaamkampaniaid teha, tegu on küllaltki spetsiifilise valdkonnaga, kus laialdased kampaaniad ei pruugi end ära tasuda. Toote tutvustusvideo tegime ära näiteks.

### **Mida pidite masinate müümiseks ära tegema?**

**Matis:** Seadusandlusest tulenevalt pidime uurima, millised on masinaga seotud riskid, projekteerima selle vastavalt ohutusnõuetele ning koostama ka vastavad juhendid. Siis veel tehnilise toimiku ja vastavusdeklaratsioon. Kinnitatud on masinale vastavusmärk CE. Tehnilise Järelevalve Ameti konsultatsiooni kohaselt ei vaja meie masinad tüüphindamist, et see kõik oli väga lihtne tegelikult. Alustasime sellega siis suvel 2014.

**Kersti:** Ja kui Ujula tänava ruumidesse ümber kolisime, siis tutvuste kaudu tegime seal ära laiaulatuslikud elektritööd, et meil oleks tootmise jaoks piisav elektrivool. Samuti paigaldati sama remondi raames tööks vajalik hulk andmesidekaableid. Need tööd tegi ära minu sugulane, ehk saime tasuta. Muidu oleks see päris kalliks meile läinud. Ja rendileandja oli ka nõus sellega, tema sai lisaväärtust tasuta.

### **Millises kontoris tegutsesite tol ajal?**

**Kersti:** Kontoripind asus alates jaanuarist 2014 Tartu Teaduspargis. Tegemist oli 13 ruutmeetrise

ruumiga, kus töötasin mina ja turundusnimene. Seal toimusid ka kõik koosolekud ning klientidega kohtumised. Valisime asukoha, kuna tahtsime soodustada sünergiat teiste sarnaste ettevõtetega, kes Teaduspargist juba tegutsevad ja kes sinna tulevikus kolimas on. Keskkond motiveerib.

### **Kas plaanite toetusi küsida veel või mingites alustavaid ettevõtteid toetavates programmides?**

**Kersti:** Me võibolla peame võtma Kredexist stardilaenu, kuid mujalt küsida enam pole. EASilt saime juba. Ja mis puutub programmidesse, siis mingi kogemuse sealt olen juba saanud ja ma tunnen, et mulle on parem, mõjub motiveerivamana, kui ma saan osaleda hoopis networking üritustel ja start-up kokkusaamistel.